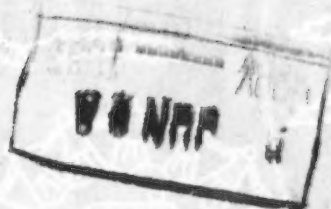


17  
5 / 25 JUL 1955

49

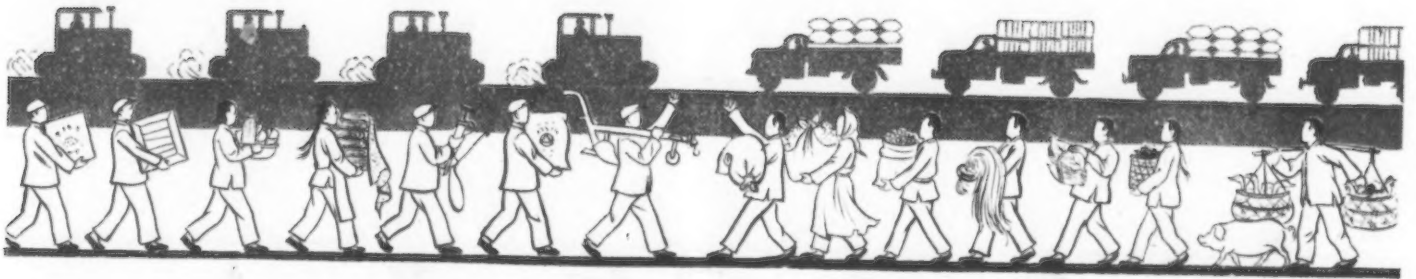
2936

# 中央合作通訊



7

1955



## 必須從胡風事件吸取教訓

「關於胡風反革命集團的材料」的序言

胡風是什麼人

堅決徹底粉碎胡風反革命集團 (六則)

展開供銷合作社系統內的全面節約運動 (工作述評)

對山東省供銷合作社系統中資財損失、浪費的意見

濰縣供銷合作社開展反浪費運動

農山村私營商業改造工作

中山縣第二區社調整零售網的做法 (朱勝來、賴湘華、三)——不斷地提高批發業務的工作質量 (李佐道、二)——尤村供銷社的批發業務節節上升 (王瀛洲、王顯謨、二)——南匯縣供銷社的國藥批發工作 (楊鼎生、二五)——扭轉了盲目退讓商品品種的偏向 (田興華、馮卓五、趙彥敏、二六)——盲目冒進的後果 (丁明一、周立祥、李濤、蔡際三、二六)——新建供銷社組織小販收茶，促使茶葉產量增大 (屠叔良、丁松齡、二七)——必須聯繫實際解除幹部和小商販的思想顧慮 (冀雲鵬、二八)——扶餘縣供銷合作社的廢品收購工作 (劉向旭、張書林、劉秉哲、二九)——改進了廢品、小土產的收購工作 (于成章、王金岳、章軼仲、二九)——洪趙縣供銷社順利開展蒙馬預售工作 (陳文光、三〇)

加強業務學習傳授報告的組織，提高報告的質量

在訓練基層社主任中如何作到理論聯繫實際

地社各合作

祖國供銷

雙輪雙龍發揮了很大的作用

劉樹桂創造了「汲式四葉手車」

海南島供銷合作社展開了民主辦社運動

準備兩千部打穀機供應農民秋收需要

大力組織土雜肥，支援農民增產

動力花生脫壳機試製成功

只好歸櫬

一打報了廢的襪子

誰不服從領導？

宴會

勤儉廉樸的管家人 (通訊)

問題解答 (四則)

怎樣做好基層社零售商店的工作 (續)

「人民日報」社論 (二)

本刊編輯部 (三)

民力 (三)

張文杰 (八)

濰縣供銷合作社 (二〇)

鞍山市郊供銷合作社 (二)

中華全國供銷合作社總社教育局 (三)

路程遠 (三)

徐元誠 (二四)

符濤慶 (二四)

旅 (二五)

沈伯欣 (二五)

晉江專區供銷合作社 (二五)

伏原 (二六)

浪沙 (二六)

馮卓五 (二七)

徐銘儀 (二七)

石錄峯 (二八)

張金元 (三〇)

盧大修 (三〇)

張其祥 (三〇)

郭嘉齡 (三〇)

張其祥 (三〇)

張其祥 (三〇)

張其祥 (三〇)

張其祥 (三〇)

張其祥 (三〇)

張其祥 (三〇)

### 中央合作通訊

(月刊)

一九五五年、第七號  
(總第五十二號)  
七月十一日出版

編輯者：中華全國供銷合作社  
出版者：財政經濟出版社  
北京西總布胡同七號

總發行處：郵電部北京郵局

訂購處：全國各地郵電局

代訂代銷處：全國各地新華書店

印刷者：北京印刷廠

稅總印刷廠

定價：每冊一角六分  
三個月三期四角八分  
半年六期九角六分  
全年十二期一元九角二分  
定費預付，按季整訂  
平寄郵費免收掛號另加





## 必須從胡風事件吸取教訓

今天本報發表了關於胡風反革命集團的第三批材料，進一步證明胡風和他的一夥是同帝國主義和蔣介石匪幫有密切聯繫的一羣反革命分子。這一嚴重事件，應當引起全國人民的警惕，並從這個事件吸取教訓。

現在，胡風集團的假面已被完全揭穿了。胡風分子到底是一些甚麼人，現在也大体有了眉目。可以說，帝國主義國民黨特務分子，反動軍官，托洛茨基分子，革命叛徒，自首變節分子，就是這個集團的基本骨幹。

根據現在已有的材料，胡風分子已經混進我們的某些政府機關、某些軍事機關、某些教育機關、某些文化出版機關和報館以及某些經濟機關，他們還混進了某些工會、青年團等羣衆團體的領導機關。

他們也混進了中國共產黨，有的還擔任了相當重要的職務。這批所謂「共產黨員」，對胡風這個反革命分子是忠實的，對黨則採取欺騙手段。

必須指出，我們的很多人對於暗藏的反革命分子，警惕性是不高的，許多人簡直喪失了警惕性。胡風反革命集團能在人民陣營中混了這樣久才被揭露出來，就是我們警惕性不高或者喪失警惕性的證明。我們還要這樣提出問題：如果胡風反革命集團能夠混到我們的隊伍中來，甚至混到共產黨的隊伍中來，爲甚麼別的反革命分子不能用類似胡風的兩面派手法，暗藏在我們的機關、部隊、學校、工廠、人民團體和民主黨派中呢？應該說，他們必然會混進來，而且已有材料證明在許多地方已經混進來了。

我們必須徹底粉碎胡風集團，把這批反革命分子從人民隊伍中清除出去。同時，我們也要把類似胡風集團的一切暗藏在我們隊伍中的反革命分子堅決地徹底地清除出去！我們不能同老虎睡在一起，不能把反革命分子認作好人！

從胡風集團的反革命事件中，我們還必須深刻認識，只要我們革命隊伍的成員在政治上麻痹大意，對反革命喪失警惕，那就會提供這些反革命分子以進行活動的條件。根據已經揭發的材料，胡風集團分子把許多有毛病的人列爲他們欺騙利用的對象。他們尋找和利用思想上有錯誤的人，對共產黨不滿的人，歷史上有問題的人，喪失警惕性的人，加以拉攏，使這些人墮入他們的圈套。胡風集團力圖在我們的黨內、國家機關內、人民團體內和文化教育機關內發展組織，就是從這些不健全分子身上下手的。因此，我們革命隊伍的每個單位、每一個人都要提高警惕，不要上反革命分子的當，並且都要學到一項本領，要善於辨別反革命分子，以便把一切反革命的陰謀揭露出來。

我們革命隊伍中的絕大多數（百分之九十幾）都是好人，只有少數是暗藏的反革命分子或壞分子。但是我們決不可以看輕這些反革命分子或壞分子，必須堅決地把他們清除出去。否則，他們就會蔓延起來，擴大他們的人數，損害我們的肌體，使我們的事業遭到嚴重的損失。

在爲國家的社會主義工業化和建成社會主義社會的偉大運動中，階級鬥爭更加尖銳，反革命分子必然要更加進行破壞活動。但是我們是有能力粉碎一切反革命分子的活動的，因爲我們有着強大的革命力量。我們力量的基礎是人民羣衆的政治警惕性和他們對於反革命分子的辨別能力。這就要求我們的各級領導機關充分注意加強自己對羣衆的政治教育工作和組織領導工作。

必須注意清查一切暗藏的反革命分子，必須堅決地有分別地對於清查出來的這些分子給以適當的處理。這是整個革命隊伍一切成員的任務，這是一切愛國者必須注意的大事情。

（六月十日）

## 「關於胡風反革命集團的材料」的序言

爲應廣大讀者的需要，我們現在將「人民日報」在一九五五年五月十三日至六月十日期間所發表的關於胡風反革命集團的三批材料和「人民日報」一九五五年六月十日的社論編在一起，交人民出版社出版，書名就叫「關於胡風反革命集團的材料」。在這本書中，我們仍然印了胡風的「我的自我批判」一文，作爲讀者研究這個反革命兩面派的一項資料，不過把它改爲附件，印在舒蕪那篇「材料」的後面。我們對三篇「材料」的按語和註文，作了少數文字上的修改。我們在第二篇「材料」中修改了一些註文，增加了一些註文，又增加了兩個按語。第一、第二兩篇題目中的「反黨集團」字樣，統照第三篇那樣，改爲「反革命集團」，以歸一律。此外，一切照舊。

估計到本書的出版，如同「人民日報」發表這些材料一樣，將爲兩方面的人們所注意。一方面，反革命分子將注意它。一方面，廣大人民將更加注意。反革命分子和某些反革命情緒的人們，將從胡風分子的那些通信中得到共鳴。胡風和胡風分子確是一切反革命階級、集團和個人的代言人，他們咒罵革命的話和他們的活動策略，將爲一切能得到這本書的反革命分子所欣賞，並從這裏得到某些反革命的階級鬥爭的教育。但是不論怎樣，總是無救於他們的滅亡的。胡風分子的這些文件，如同他們的靠山帝國主義和蔣介石國民黨一切反對中國人民的反革命文件一樣，並不是成功的紀錄，而只是失敗的紀錄，他們沒有挽救他們自己集團的滅亡。

廣大人民羣衆很需要這樣一部材料。反革命分子怎樣要兩面派手法呢？他們怎樣以假象欺騙我們，而在暗裏却幹着我們意料不到的事情呢？這一切，成千成萬的善良人是不知道的。就是因爲這個原故，許多反革命分子鑽進我們的

隊伍中來了。我們的人眼睛不亮，不善於辨別好人和壞人。我們善於辨別在正常情況之下從事活動的好人和壞人，但是我們不善於辨別在特殊情況下從事活動的某些人們。胡風分子是以偽裝出現的反革命分子，他們給人以假象，而將真象隱藏着。但是他們既要反革命，就不可能將其真象隱藏得十分徹底。作爲一個集團的代表人物，在解放以前和解放以後，他們和我們的爭論已有多次了。他們的言論、行動，不但跟共產黨人不相同，跟廣大的黨外革命者和民主人士也是不相同的。最近的大暴露，不過是抓住了他們的大批真憑實據而已。就胡風分子的許多個別的人來說，我們所以受他們欺騙，則是因爲我們的黨組織、國家機關、人民團體、文化教育機關，或企業機關，當着接收他們的時

候，缺乏嚴格的審查。也因為我們過去是處在革命的大風暴時期，我們是勝利者，各種人都向我們靠攏，未免泥沙俱下，魚龍混雜，我們還沒有來得及作一次徹底的清理。還因爲辨別和清理壞人這件事，是要依靠領導機關的正確指導和廣大羣衆的高度覺悟相結合才能辦到，而我們過去在這方面的工作是有缺點的。凡此種種，都是教訓。

我們所以重視胡風事件，就是要用這個事件向廣大人民羣衆，首先是向具有閱讀能力的工作幹部和知識分子進行教育，向他們推薦這個「材料」，藉以提高他們的覺悟程度。這個「材料」具有極大的尖銳性和鮮明性，十分引人注意。反革命分子固然注意它，革命人民尤其注意它。只要廣大的革命人民從這個事件和材料學得了一些東西，激發了革命熱情，提高了辨別能力，各種隱藏的反革命分子就會被我們一步一步地清查出來的。

「人民日報」編輯部一九五五年六月十五日

## 提高警惕，肅清一切反革命分子

本刊編輯部

胡風反革命集團的罪惡活動被揭露以後，全國人民都抑不住心頭的憤怒，紛紛起來聲討胡風集團的罪行，我們全体合作社幹部同樣地也已加入到這一戰鬥的行列裏，決心在鬥爭中，提高對胡風反革命集團的認識，提高革命警惕。

性，爲徹底肅清胡風反革命份子和一切暗藏的反革命份子而鬥爭！現在大家的眼睛都已亮了，看穿了胡風反革命集團的本質：他們不是什麼文化界的個人主義野心家的小集團，而是一羣與帝國主義蔣介石賣國賊有着密切連系的反革命



# 胡風是什麼人

民 力

份子，他們的骨幹是帝國主義國民黨特務份子，反動軍官，托洛茨基匪徒，革命叛徒以及自首變節份子；他們不是什麼只企圖在文藝界的思想陣線上宣傳唯心主義思想，而是以兩面派的手法，披著馬克思主義的外衣，打進革命隊伍裏來，企圖顛覆我們的政權，破壞我們社會主義建設事業；對胡風集團的鬥爭決不僅是文化界的事，而是全國人民，全體革命幹部的一項重大的政治任務，全國各地合作社工作者一定要堅持不懈，提高警惕，為堅決徹底肅清胡風集團和一切暗藏的反革命份子，保衛革命隊伍的純潔性，保衛社會主義的建設事業而鬥爭到底。

胡風集團的事件明確地告訴了我們過渡時期階級鬥爭的複雜性、尖銳性。本來黨在四中全会決議即告訴了我們：目前處在社會主義革命階段，這是一個比反對帝國主義、封建主義和官僚資本主義的革命更深刻更廣泛的革命，包含着極複雜極尖銳的鬥爭。只要帝國主義和階級敵人還存在着，敵人一定要千方百計來破壞我們的建設事業的；而且當我們勝利了以後，敵人是常常要以兩面派的手法鑽到革命隊伍裏面來進行破壞的。因此就迫切需要提高革命的警惕性，時時刻刻警惕着敵人從外部和從內部來的破壞。但是我們對這些指示是體會得不深刻的，我們的警惕性並不是高的，甚至在某些人當中喪失了警惕性。我們某些地區供銷合作社政治上麻痺大意現象是很嚴重的。比如湖南湘潭專區統計，一九五四年全年全專區失火三十二起，失盜二百五十九起，這些案件有許多都是隱藏的敵人所進行的破壞合作社財產的罪惡勾當。這就表明在供銷合作

胡風是湖北蕪湖縣人，原名張光人，又名谷非，出身於反動的地主階級家庭。在第一次國內革命戰爭時期，他曾經混進共產主義青年團。一九二五年，他在北京被當時段祺瑞統治下的白色恐怖嚇昏了頭腦，堅決要求退出了共產主義青年團。在退出時，他威脅組織說：「好，過了十年再看，看看究竟是誰行！」後來，他在江西「剿共」軍中做過反共的政治工作，又去日本混了一些時候，幹了一些不可告人的勾當。一九三三年他從日本回來，在上海混進了左翼文化團體，他一方面對那時領導左翼文化團體的周揚、夏衍等人肆意攻擊，一方面又欺騙魯迅先生，挑撥魯迅先生和周揚、夏衍等同志的關係。

抗日戰爭爆發後，胡風不僅躲在大後方，更陰謀阻止愛國青年參加民族解放戰爭，諷刺提倡上前線去為「前線主義」。而使一些青年受其毒害，脫離我們的革命隊伍。

社內過去吸收人員，粗枝大葉，不經嚴格審查，許多壞份子混進了合作社；而目前較普遍存在着的忙於業務，忽視政治的傾向更助長了政治的麻痺大意，給各種反革命份子可乘之機。

經濟建設是社會主義勝利的基本保證，供銷社是社會主義經濟建設中從事商品流轉中的主要部門之一，供銷社擁有一億六千萬社員，担负着為農業生產服務，城鄉交流，改造農村私營商業的任務，敵人一定不會放鬆這一戰線的。胡風集團和其他反革命份子能够混進其他的某些政府機關，某些軍事機關，某些文化機關，也肯定地會混進我們合作社中來。因此我們一定要在當地黨和政府領導下，參加發動全體職工羣衆，把暗藏在我們合作社系統的一切反革命堅決地徹底地清除出去。只有這樣才可以達到清除反革命份子，純潔合作社組織，和教育提高幹部之目的。

要清除出這些反革命份子，我們首先要克服忽視政治的傾向，克服政治上的麻木不仁，認真地從胡風事件中吸取教訓，認真地閱讀鑽研人民日報所發表的社論序言、按語（均見本期）和三批胡風集團的材料，提高警惕，提高對敵人的認識，學會辨別反革命份子的本領，以便把一切反革命揭露出來。

同志們！我們的黨領導是正確的，我們的革命力量是強大的，只要我們認真學習，提高警惕，提高政治嗅覺，無情揭露反革命活動，清洗一切反革命份子的鬥爭一定是獲得勝利的。

當抗日戰爭勝利，人民解放戰爭進入新的階段時，蔣管區的知識青年大批投向解放區，而胡風却十分憤恨，竭力阻止進步青年進入解放區。一九四八年，人民解放戰爭已獲得很大的勝利，南京、北京、天津已快要從殘酷的統治中解放出來的時候，胡風及胡風集團分子却夢想蔣匪軍能把人民解放軍消滅，國民黨匪軍偶有僥倖的小勝利時，更忘形地互相慶祝。但人民解放軍的强大力量，終於擊垮了蔣介石匪軍。

胡風爲了破壞人民革命勝利的果實，在解放後的反革命活動，比過去更處心積慮地採用兩面派的手法，有計劃、有領導地破壞我們黨的威信，污蔑我們黨的領袖，打擊文藝方面的領導同志和有成就的作家，並派遣其集團的反革命分子鑽入我們的機關、團體、企業內進行破壞。由於他們早就和美帝國主義及蔣介石賣國集團有聯繫，因而有反革命經驗。如胡風曾告誡他的嚙囉們，要「儘量少流（血）」，寧願在空氣壞的洞中多待，以便「保存力量」；而更陰險的是以「孫行者鑽進肚皮的戰術」或「挖心戰術」來進行反革命活動。事實上，有些胡風分子已經鑽進了我們的肚皮，而使我們受到了很大的損失。

自稱革命作家的胡風，却採取非階級的觀點來對待文藝問題。毛主席「在延安文藝座談會上的講話」是一切革命文藝理論思想上的指導原則，而胡風却詆毀是「馬列主義A、B、C」，甚至稱之爲「被當作圖騰的小冊子」，同時

他又通过他和他的党羽来反对这个文件。

今天，胡風和其反革命集团的真面目已揭露出來了，可是他們又趕緊佈置有計劃的退却，企圖保存其反革命的「實力」，等待時機，捲土重來。从以上的事实証明，胡風是一個徹頭徹尾的反革命分子，是全中國人民的

敵人，他和他的嘍囉們是和帝國主義、蔣介石匪幫有密切联系的。他們用兩面派的手法偽裝革命，混入革命陣營來進行反革命的陰謀活動，企圖破壞我們的革命事業。因此，我們要徹底揭露他們，堅決粉碎他們的陰謀，保護我們的革命事業。

# 堅決徹底粉碎胡風反革命集團

## 嚴厲懲辦胡風及其集團的頑固分子

北京市供銷合作社全體工作人員

我們讀了胡風反革命集團的第三批材料以後，簡直無法用文字來形容我們內心的憤怒。現在我們已經完全認識到胡風集團是由帝國主義國民黨特務分子、反動軍官、托洛茨基分子和變節分子等所組成的反革命集團。多年來，胡風及其集團分子們披着馬克思主義的外衣，使用着兩面派的陰謀手段，混進我們的革命隊伍內部，陰險、毒辣地進行反革命活動。現在已完全弄清楚胡風的主子究竟是誰了，今天是「滑」不過去了！

全國人民在共產黨和毛主席的領導下，在反對帝國主義、封建主義、官僚資本主義的人民革命中，已經取得了偉大的勝利。目前我們正在遵循着黨和毛主席所指引的社會主義道路邁進，而胡風却聽着他主子的吩咐，妄想破壞我們的革命成果，破壞社會主義建設事業。

我們全體工作人員要求政府嚴厲懲辦胡風及其集團中的頑固惡劣分子！

## 挖出反革命集團的老根來

江蘇震澤縣供銷社全體工作人員

我們是江蘇省震澤縣供銷合作社的工作者，我們站在社會主義商業崗位上，積極參加祖國偉大的經濟建設，我們滿懷着信心，响往着社會主義的遠景。可是胡風這個傢伙，他仇視黨，仇視人民，仇視社會主義建設，他披着馬

克思列寧主義的外衣，向党作各種不同方式的進攻。

胡風的陰謀是決不會實現的。我們的黨堅如磐石，我們的眼睛是雪亮的，我們革命的隊伍是鞏固的，任何反動勢力都必定要死亡。

我們以供銷合作社工作者、公民的身分堅決要求依法懲處罪大惡極的反革命分子胡風。我們不但要摧毀這個反革命堡壘，使他不能建立「據點」從事反革命活動，並且要把他的老根挖出來。

我們震澤縣供銷合作社全體工作人員緊緊團結在黨的周圍，保證在今後實際工作中加強政治學習，提高政治警惕性，決不讓反革命分子破壞我們的革命事業，為保證社會主義建設事業的順利進行而奮鬥！

## 把反革命分子清洗出去

浙江永嘉縣碧蓮供銷社屬定果

報上先後刊登了胡風反革命集團的第三批材料，揭露了胡風集團掛羊皮賣狗肉的假面具，引起了全國人民的警惕和憤慨。而我以前却不是這樣的認識，我認為他是文藝界，我是商業部門，他是知識分子，我小學也沒念完，因而認為和我沒有什麼關係。直到黨報上先後發表了胡風反革命集團的第一批、二批、三批的鐵証材料，我才悔恨過去實在太麻痹了，真对不起黨和人民。

現在，我們的國家正在進行大規模的社會主義建設，如果容忍胡風反革命集團的破壞，對革命事業就會遭到損失，就談不到社會主義建設。為了保證我們社會主義建設事業的順利進行，我不但要提高警惕，做好工作，並且堅決要求國家嚴懲胡風及其集團的頑固分子，以保衛社會主義事業。最後我希望全國供銷合作社同志加倍提高警惕，把所有的反革命分子從各個戰線上清洗出去。



# 我認識了胡風集團的真面目

陝西渭南縣白揚寨供銷社營業員李廣民

我以前對胡風及其集團認識不足，認為批判胡風的反動文藝思想只是文藝界的事情，與自己無關。現在我才清楚了，胡風及其集團原來是一個反革命陰謀組織，是企圖顛覆我們革命政權的兇惡敵人。我完全擁護中國文聯主席團和作家協會主席團聯席擴大會議關於處理胡風反動集團問題的決議，同時我要求依法對胡風加以嚴厲懲辦。

## 可乘之隙



電影劇本創作所 張鶴鳴 王越作

轉載「北京日報」

## 防止反革命的毒虫「鑽進肚皮」

安徽休寧縣義口供銷社  
楊秋声 汪恭宗

當胡風反革命集團被「人民日報」揭發，遭到全國人民一致聲討的時候，作為文藝愛好者、黨的宣傳員的我們不禁毛骨悚然！原來在我們心目中被「崇拜」為「進步作家」的胡風，竟是一個野心勃勃、陰險惡毒的反革命頭目！

從胡風二十幾年來一貫採取兩面派的卑鄙嘴臉看，使我們更確切地懂得：革命事業愈勝利，反革命的破壞活動就愈無恥愈陰險，革命的人們如果因勝利而稍有麻痺，那就很可能被反革命的毒虫「鑽進肚皮」，吃掉我們的心肝，甚至是鑽進腦袋，吸我們的腦髓，這該有多麼危險！

我們衷心擁護中國文聯和中國作家協會主席團的決議，徹底清算和制裁這個反革命頭目。我們要警告一切偽裝革命、用兩面派手段來進行反革命活動的陰謀分子，人民的眼睛是雪亮的，我們充滿着信心，在中國共產黨和毛主席的領導下，堅決徹底清除胡風分子和其他任何阻礙社會主義建設的陰謀分子！

## 人民革命事業的又一次偉大勝利

北京市雕刻象牙生產社全體社員

我們看到「人民日報」所揭露的胡風反革命集團的材料以後，對於這個反黨、反人民的集團的反革命罪行感到萬分痛恨。多少年來，胡風反革命集團披着馬克思列寧主義的外衣，混在革命隊伍裏進行暗藏的反革命活動，妄想用「挖心戰」破壞革命事業，「用橡皮包着鋼絲的鞭子」抽打人民，這些陰謀活動嚴重地危害着我們的社會主義建設事業。這些跳樑小丑沒有跳過人民的眼晴，終於被揭露出來，這是我們人民革命事業的又一次偉大勝利！

我們完全擁護全國文聯和作家協會關於處理胡風的決議，我們要求徹底揭露胡風反革命集團的陰謀罪行，並把胡風和他的集團中的頑固分子從革命隊伍中清洗出去，依法懲辦。

# 展開供銷合作社系統內的全面節約運動

中央合作部  
7/11

最近中央指示要在一切企業、機關、部隊、學校中，開展全面節約運動，並且指出在目前展開這一運動對於我國正在進行的社會主義建設和社會主義改造事業，有着極為重要的意義。為此人民日報連續發表了「展開全面節約運動」「具體領導職工羣衆的節約運動」，及「堅決降低非生產性建築的標準」三篇社論。我們認為雖然供銷合作社組織不是國家機構，而是勞動人民羣衆的集體經濟組織，雖然不是生產性的機構，而是從事商品流轉工作的部門，但是依照中華人民共和國憲法總綱第七條「國家保護合作社財產，鼓勵、指導和幫助合作社經濟的發展」的規定，特別是依照中華全國供銷合作社章程總則第二條第九項的「保護供銷合作社的財產」規定，在各級供銷合作社內，積極響應中央指示，揭發各地各級供銷合作社的浪費現象，改善經營管理，從而更好地合理運用資金，增加社會主義積累。這不僅對於國家進行社會主義建設與社會主義改造事業，有很大的幫助，而且對於積極改善經營，實現經濟核算制，對於鞏固與提高合作社，保護合作社財產不受損失，則更有重要的實際作用。

因此，要求各級供銷合作社，必須在領導上加以特別重視，認真地發動全體職工，並向廣大社員進行宣傳，把勵行節約當成是改進目前供銷合作社業務的一個中心環節。一切認為「合作社幹部不領國家預算」，「基層合作社資金不大」，「節約金額不多」的錯誤看法，都必須堅決的加以反對。

根據最近各省反映的材料證明，在合作社系統內的浪費是相當普遍和嚴重的，這種浪費主要是表現在盲目進貨，庫存龐大，形成商品與資金大量積壓。這些積壓的商品不僅有羣衆需要的生產資料，如新式農具水車、步犁，而且數量衆多的舊式農具，不僅有羣衆經常需要的一般日用品如食鹽、煤炭、布疋，而且有現在根本農村不需要的留聲機、縫紉機、油印機、紀念章、口琴、羽毛球、皮鞋油等。不僅有供應可以滿足的商品，而且有連許多地方供不應求的商品，如木材、副食品等也大量積壓下來。這種商品大量積壓的例子是相當多的：如山東各級社現在存有步犁四二、三一四部，已積壓的舊式農具有八萬八千件（到四月中旬爲止的數字），安徽省積壓的舊式農具有六四六萬件（三月

底數字）。同時部分地區也發生了供不應求的脫銷現象。如河北省統計全省一季度銷貨額僅比去年同期增加百分之四十六，而商品庫存就增加了百分之七十。河北省一些專區的商品的庫存已佔到自有流動資金及貸款總額的百分之三百六十以上，甚至在邯鄲專區的基層社，有佔到全部基層社資金的三倍之多。有些商品積壓半年或至一年仍不能銷出，已不是個別現象了。

由於商品積壓，就必然造成資金週轉緩慢，形成資金積壓，表現爲突破國家貸款指標，由於長期積壓，加上倉庫管理不善，也必然形成庫存貨物變質、霉爛，造成合作社財產的損失。據陝西省社一九五四年財務會計工作報告反映，所存電池三千四百打，竹筴六千七百九十斤，桂皮五萬斤，已經變質，損失金額爲一萬六千九百四十八元。

由於商品與資金積壓，加上經營管理不善，在某些地方已開始造成基層合作社虧損現象。據河北省社報告反映，第一季度全省已有五十六個基層社賠錢，金額總計爲九六、九四〇元。可以看出，如果不積極採取有效的措施加以阻止，今後虧損的合作社一定會更多起來，這種結果對廣大社員羣衆的影響是非常不好的。

除此而外，供銷合作社的浪費還表現在商品流轉中的運輸費用太高，運輸工具組織的不合理，其他間接費用（工資除外），即行政管理費用開支太大，普遍存在著寬打窄用的現象，在基本建設投資的應用方面，除了中央所指出的造價太高以外，特別在建築辦公樓、宿舍、幹部學校等非生產性的基本建設中，單純追求民族形式，講求華麗，裝飾，浪費也同樣是嚴重的。如大家都知道的湖南省社在長沙市所修建的辦公樓，屋頂是廟宇式的，在碎石面的淡灰色牆壁上，刻有花紋和壽字，欄杆上刻有奔馬等，羣衆諷刺爲「合作社廟」，結果是造價高，使用面積小，造成了嚴重浪費。這一浪費雖然比較突出，但我們可以看到，過去因單純地追逐形式，講求美觀，講求室內外的裝飾，類似這樣浪費情況，各地都是程度不同的存在著。

其他如在生產企業中的勞動紀律鬆弛，生產效率低，生產成本高，規格質量低，產品積壓，以及浪費原材料的現象，在各地加工廠中也是存在的。所以，正視這種情況，堅決克服一切浪費現象，在全國供銷合作社系統內開展全面節約運動，是十分需要的。我們認爲只要認真發動羣衆，依靠羣衆，



可挖掘的潛在能力也是非常大的。同時，也應該認識到，由於一九五二年、五年開展增產節約運動，已經積累了一些經驗，由於全體職幹經過總任務、總路線學習之後，政治與階級覺悟已較前提高，又有各地黨委的正確領導，我們是有條件進行節約，完成節約運動任務的。

## 二

怎樣進行這一工作呢？

因為供銷合作社是從事農村商業活動的，所以節約中最主要的環節是盡一切可能降低商品流轉費（其中包括削減行政管理費用），這就是說應該在正確執行一九五五年商品流轉計劃中，降低商品流轉費，以及節約基本建設投資，降低附屬企業的生產成本，提高生產率三方面入手。根據中央指示與要求，全國供銷合作社總社提出，在降低商品流轉費方面，要求比一九五四年實際費用率（佔銷貨額百分之八點八五）減低百分之六點九，比一九五五年計劃費用率降低百分之五。其中行政管理費比一九五四年降低百分之十，比一九五五年計劃降低百分之五。在基本建設投資方面，要求比一九五五年計劃削減百分之二十八，在生產企業成本方面，要求比一九五四年降低成本百分之七點五到百分之十。這個指標我們認為是適合全國供銷合作社情況的，各地應該本着總的指標要求，依據當地實際情況，分別基層社、聯合社，分別不同商品訂出具體節約計劃或方案，並爭取超過這一指標所規定的節約任務。

究竟應採取那些措施來保證完成上述任務呢？

我們認為在降低商品流轉費中主要的應從降低運輸費用，處理商品積壓，加強採購工作的計劃性，注意商品保管，降低損耗，削減行政開支，合理運用資金，減少國家貸款等五方面着手。茲分別略述如下：

首先談談運輸費用的降低對於節約流轉費的作用。過去一般的講，運費要佔到全部商品流轉費的百分之三十至四十，其中短途運費，在一些商品講來（如化學肥料），在運費又佔着百分之七十的比重。因此，在運費的降低方面，不僅應注意鐵路、輪船、汽車的長途運輸，而且也應同時對縣以下的短途運輸，如馬車、牲畜馱運等，也應特別予以重視，予以合理的組織與管理。不僅應注意到縣社以上的運輸工作，而對於縣社與基層社運輸工作也要重視起來。鑒於目前運輸中的主要缺點是環節多，迂迴運輸多，運輸工具的企业化原則沒有貫徹執行，因此錯發、錯運、空駛、噸位不滿、工具損壞、浪費汽油等現象是相當嚴重的。所以今後各級合作社應特別注意強調直達運輸，以減少環節，減少損耗，堅決克服一切迂迴運輸現象。對於供應與採購商品的運輸計劃，必須密切配合，做到有計劃的運輸。各級社的運輸工具必須強調集中組織，合理使用，並實行企業化的管理原則。特別是汽車，應由省社統一集中管

理，以各地批發站為集散地，分担各地運輸任務，堅決克服分散使用的不合理現象。

其次，在處理商品與資金積壓方面，鑒於過去造成積壓的原因除去年因國營商業強調工業品下放，一些地區為了生產救災，及配合新幣發行，保證物資供應，在客觀上形成一些客觀的困難以外，主要的原因是由於供銷合作社採購工作的盲目性所造成的。這就是說在這一時期內，只重視了銷售計劃的完成，而忽略了進貨與庫存計劃的正確執行情況的檢查，只注意到羣衆購買力比去年增高，但對羣衆需要、羣衆購買能力增長程度摸不清楚。其中最主要的原因是由於採購工作不按計劃進行採購，甚至大量爭購暢銷貨物，單純的從盈利思想出發所造成的。最典型的例子是河北省社保定專區辦事處，在供應災區物資時，曾派幹部到東北瀋陽、長春等地食品廠，簽訂了供應三〇〇萬斤水菓糖和二八〇萬斤餅干的合同，結果到四月底為止，只銷出水菓糖二十六萬斤，餅干四十四萬斤，結果大批積壓不能處理（全文見中央合作通訊第六期小品文「壟斷熱貨的結果」一文）。

對於現存商品積壓應作如何處理呢？除必須引起各級社領導上普遍重視外，應該立即清理倉庫，進行商品排隊，劃清類型，分別處理。即凡屬於能在農村銷售的，應即進行推銷工作（但不能派售，除欠，造成羣衆不滿），凡屬於適合城市銷售或其他地區銷售的商品，應由上級社負責作地區性的調劑，一些商品確實不能作地區調劑又不適合農村銷售的，並可退回上級社。如果屬於國營公司分配銷售的，可以協商解決。總之，根本解決這一問題的方法是加強採購工作的計劃性及實行自下而上的要貨制度及嚴格的合同制度，改變過去國營公司與上級社硬派貨的辦法，以克服進貨的盲目性。同時並可在銀行貸款使用上，加強財務、會計的監督作用。

第三，降低商品損耗率，加強倉庫保管工作，改進商品裝卸包裝工作，講究規格的統一，對於減少商品流轉費用的作用也是很大的。過去由於對這一工作中，重視不夠，在運輸、裝卸、倉庫保管，及改變包裝容器，挑選出不合規格的商品中，損失是相當大的。如水果一般損耗竟達百分之二十五，青菜達百分之二十，甚至產生霉爛、變質，其損失更不可計量。在這一方面只有加強責任制，加強對保護合作社財產的教育，特別是對責任事故，更應通過紀律處分以教育全體幹部。在這一方面只要發動羣衆，進行工作檢查，表揚獎勵工作好的，批評與處分工作壞的，其損耗是可以大大地降低下來的。當然，最根本的辦法是應該在工作中積極根據不同商品性質，分別長途短途，分別保管期限，定出各種損耗定額，以此檢查工作，才可以解決的。全國供銷總社提出的比一九五四年降低損耗百分之九點八，是完全可以做到的。

第四，在削減行政管理費方面（工資除外），除通過此次整編，積極地確實

機構，確定編制，執行定員定額外，應對行政管理費中可辦可不辦的事一律停辦，可買可不買的一律不買。特別是應當將伸縮性很大的會議費、郵電費、旅差費、臨時購買費、修繕費，實行堅決的大量削減，以節約開支，從而降低管理費用。應該指出，這一項開支是很龐大的，不僅基層社應重新審查預算開支情況，而縣社、省社因人員較多，此項費用削減的幅度應更大些。全國供銷總社經過初步檢查，已經將全年預算削減了百分之二十五，節約總值即達六〇萬元。

最後，在加速資金週轉，合理運用資金，節約國家貸款方面，也應做很大的努力。鑒於目前在這一方面的主要缺點是由商品積壓造成資金呆滯，週轉緩慢，上下級社拖欠很大，同時存在着一面貸款，一面又大量存款的不合理現象。因此總社在指示中要各級社壓縮銀行存款三分之一以上，同時減少了原有貸款指標，我們認為只要認真的節約商品流轉費，積極處理商品積壓，降低基本建設標準，清理拖欠，合理地運用資金，是完全可以達到的。因此，要求各級社在節約運動中務必逐項規定出各項資金定額（如庫存商品，包裝容器，低值易耗品，貨幣資金，預付費用等），同時積極試行「農產品採購放款辦法」，與改善交易結算方式，嚴守合同信用與結算紀律，以加速資金週轉。

在節約基本建設投資方面的措施，在提高生產企業的生產率，降低成本方面，總社已有詳細指示，這裏就不加敘述了。

### 三

展開供銷合作社系統內的全面節約運動既然這麼重要，那麼應當怎樣領導和組織這一運動的進行呢？在領導工作上應該注意那些方面呢？我們認為首先各級供銷合作社的理事會，應在當地黨委領導下，配合當前中心工作，把展開

## 對山東省供銷合作社系統中 資財損失、浪費的意見

張文杰

編者按：本期發表了張文杰同志「對山東省供銷合作社系統中資財損失、浪費的意見」一文，是值得大家重視的。據我們了解，目前，在供銷合作社的系統內，還普遍存在着資財混亂、浪費和損失的現象。『各級社的領導同志應積極採取消滅這一現象的適當措施。』張文杰同志在文內所提的一些辦法，雖不完全適合各地仿行；但基本上是正確的，可供參考。

山東省各級供銷合作社的業務經營和財務管理中，還存在着嚴重的資金浪費、資財損失和財務紀律極端鬆弛的現象。截止一九五四年年底未加處理仍存

節約運動當成自己經常的最重要的中心任務，並指定副主任一人，具體掌握這一工作。在思想認識上，不要把它看成是一項突擊任務，過一個時期就鬆懈下來了，必須認為這是一項持久的長期的工作任務，深刻地認識節約是社會主義積累的根本方法，為了建設我們的祖國，為了使國家完成工業化的任務，各部門各個地方領導上必須節約地合理的使用資金，必須在原有基礎上盡一切可能降低商品流轉費用，必須從各方面提高工作效率，反對向貪污浪費現象作不調和的鬥爭，一切違犯節約原則的行為都必須加以反對。這樣做對於鞏固、提高合作社有着極為重大的意義。

其次，必須發動羣衆，依靠羣衆，使領導與羣衆相結合。一九五三年的增產節約經驗證明，那裏積極的發動羣衆，依靠羣衆，便創造出許多節約辦法，真正達到節約費用，提高經營水平的目的；反之，就脫離羣衆，工作做的很壞。同時在運動進行中應及時地進行檢查工作，利用合作社系統內的報紙、刊物交流經驗，對於運動的展開，深入起了不少作用，今年也應該注意。

第三，要在運動進行中，根據不同地區、不同業務，提出節約條件，開展全體職工參加的勞動競賽，並實行定期的部門與部門、個人與個人之間的競賽。對於在運動中有創造、節約有成績者，應該實行獎勵，以樹立旗幟，推動運動前進，對於責任事故、浪費嚴重者應同時進行紀律處分，以進行教育。應該改變在許多合作社內存在的既不對先進人物、模範事蹟實行獎勵、表揚，也不對責任事故實行嚴加懲處的現狀。這次務必通過節約運動的展開，樹立愛護合作社財產，節約合作社資金，反對貪污浪費的違法現象的社會主義道德觀念，嚴格地執行憲法與合作社章程「保護合作社財產」的規定。

供銷合作社的組織檢查部門，各級監事會組織，也應在運動中具體發揮組織檢查與督促作用，共同為超額完成節約任務而鬥爭！

帳面的不應有的損失即達六十六萬五千八百一十七元，若再將年終決算已經報銷的和尚未轉入損失科目，但實際已經損失的數字加上，將比上數大出數倍。



這些現象在個別地區甚至還在任其發展，使供銷合作事業的發展與鞏固受到了嚴重的影響。

爲了引起各級社的注意，有必要指出山東全省供銷合作社系統內，在業務經營和財務管理中，現存問題的幾個主要方面。

一、經營無計劃或計劃盲目，以及不按計劃辦事，不根據羣衆需要經營等，是當前各級供銷合作社經營管理中的主要癥結。因此造成貨品積壓和脫銷的現象。例如：文登縣全縣基層社在去年冬季，因不根據季節的需要，盲目進貨，所積壓的花洋紡等夏令用品達十萬餘元，章邱縣社不根據計劃辦事，在去年九月份由天津購進黃卡其布共達兩萬餘元，全部積壓在庫中，蓬萊縣社不考慮農民是否需要，盲目購進舊報紙一萬七千餘斤，造成長期積壓，昌邑縣三區社在年關供應中因對毛巾的進貨計劃不足，致發生脫銷，但當臨時手忙腳亂的派人四外採購時，因聯繫情況不夠，以致重覆進貨，又造成大量積壓，曲阜縣社不根據農民需要量，即與小手工業者訂立長年製造鐵鍋的合同，使鐵鍋因大量生產而積壓，蓬萊、招遠等縣沒有考慮手工業者加工製造小農具的條件，盲目購入大型的扁鐵、元鋼等原材料，因難以解剖加工，而長期積壓，魚台縣社在編製計劃中，不加調查，盲目製訂收購二十四萬元的葦子的計劃，結果計劃未能實現，省社生產資料經營管理處存瓦礫鐵二千七百張，花生油泥皂十三萬八千餘斤，均積壓三年之久，不加過問，結果瓦礫鐵生鏽，花生油泥皂溶成一團，損失很大。再如長山、桓台等縣社倉庫存有大批豆餅，但因惜售，結果一面影響羣衆生產施肥，一面合作社本身因資金積壓和價格下調而受到損失。

二、缺乏明確的責任制度和幹部的責任心不強，致使資財無人管理，任其霉爛、丟失，無人過問，因此而造成的損失也很驚人。僅據文登、泰安、濟寧等三個專區的不完全統計，由於責任事故而發生的丟失、短少、物資殘壞霉爛等損失有十五萬三千餘元，並且有些是很嚴重的。例如：汶上縣二區社庫存七十萬斤豆餅均有不同程度的霉爛變質，其中有二十八萬斤生了蛆，禹城縣社購進小豬九百六十二口，不到半月就死去六百多口，鄒城縣各社在十二月份一月內連續發生霉爛生米事故五起，生米霉爛變質達六千一百餘斤。

三、財務管理制度鬆弛和破壞財務紀律的事情不斷發生，並且由於制度不嚴，給某些貪污、盜竊和破壞份子以可乘之機。據文登專區統計，全區基層社已發現的貪污、盜竊案件所造成的損失，即達一萬二千八百六十三元，其已處理貪污案三十一起中的貪污款有一千八百四十五元，情節嚴重的如石島五區社營業員王信芳一年內即貪污五十六次，總值達四百零五元。文登、乳山兩縣一年內即發生被盜案十起，損失總值五千二百二十三元。情節嚴重的如：乳山十區社一次被盜現款四千元，萊陽縣十一區社於一月二十七日夜晚被破壞份子將門鎖扭開，偷出錢櫃砸碎，盜去現金一千九百餘元。這些被盜事件中，有的是反革命份子，有的是潛藏在內部的壞份子，都是利用我們管理制度不嚴和麻痺大意的弱點而進行盜竊的。

一年來，破壞財務紀律和不嚴格執行政府法令的行爲，也很嚴重。去年全省各級社違犯基本建設制度不經請示而擅自購建或變更計劃的事件，嚴重的就有三十餘起。如蒼山縣社，以一萬五千元的資金，修建榨油廠一座，該社此項建設，事先既無計劃又無預算，亦未向專、省社提出任何請示，荷澤專區單縣縣社，去年六處基層社建設，其中五處未經專區分社批准，泰安專區萊蕪縣社以一千八百元擅自修建了一個與自身業務無關的澡塘，平陰縣社貸了省社六萬元基金進行建設，但不經請示竟以四千元投資修建密廠一處，歷城縣三個基層社未經批准（其中有的雖經縣社批准，但按基本建設權限應由省社批准）擅自購置收音機和在農村根本用不着的「麥克風」。此等鋪張作風，曾引起羣衆的紛紛反對。

在繳納稅款方面，由於對上級指示和政府納稅法令缺乏嚴肅態度，除一方面有的多繳外，則普遍的存在着漏繳現象。經過抽查結果：很多地區是「逢查必漏」。如嶧縣五個基層社漏稅五百餘元，臨沂十七個基層社漏稅一萬一千餘元，萊陽二十個基層社漏繳各稅二萬七千餘元。

這些問題的存在，首先暴露了山東省合作社系統內某些部門和某些幹部尚存有嚴重的資本主義思想和對合作社資財不負責任的官僚主義作風。他們在業務經營中，只從「有利就幹，無利就算」的資本主義經營觀點出發，不問是否符合「爲農業生產服務」的經營方針，更不願受計劃經濟原則的約束，至於對社會主義財產的命運，他們是「滿不在乎」的。其次，這些現象之所以未被及時制止和某些地區甚而不斷發展的原因，一方面由於供銷合作社系統內尚缺乏一些因地制宜的必要可行的管理制度，另一方面，我們不能不歸咎於供銷合作社系統內層層監督的制度還不健全，和以往對這些問題的处理一般是採取了姑息的態度所致。各級供銷社對破壞財務紀律的行爲和資財損失的責任事件的处理辦法，習慣於一紙「檢討報告」就算了結。這就勢必的助長了某些不負責任的單位或個人的繼續妄爲。直至今天，供銷合作社系統內的不少領導同志，還在醉心於以行政的方法來領導和管理經濟事業。

爲了保證實現供銷合作社在過渡時期的三項基本任務，採取必要措施消除現存現象和遏止類似事件的繼續發生是刻不容緩的急務。各級供銷社必須把這一工作提到重要的工作日程上去。茲就個人看法首先應從以下幾個方面着手：

一、各級社必須組織力量對經營管理情況、財務紀律的遵守和物資儲運保管等各方面進行一次徹底檢查。檢查的要求：第一，要通過檢查爲今後改善經營管理工作打下良好基礎。一些積壓過久的懸案和應當清理的問題應藉此加以適當處理，免得年積月累越陷越深。這一點應當接受嶧縣縣社的教訓。該縣社自一九五二年「三反」期間帳目資財就開始混亂，但由於領導上的官僚主義作風，一直拖至一九五四年還沒有整理出來，結果，弄得「新錯舊亂」，混爲一團。最後發展到帳帳不符，帳實互異無可收拾的地步，才在省社督促和派人幫助下，該社全力以赴，前後化了四個月工夫，對往來帳採取了「挨門問帳」

(对方說多少是多少)，物資採取了查點重估的办法，才勉强清出头緒，最後還是借貸各差三、四萬元，其次，通过檢查找出漏洞所在，進一步認真貫徹上級社指示和統一規定的各項制度，嚴格計劃，照章辦事，通過羣衆討論制定適合本單位情况的簡易可行的管理辦法，並要領導同志以身作則嚴格執行，按照商品流轉環節和工作性質進行明確分工，加強責任制度。第三，加強上下級的和羣衆的監督，嚴肅紀律，對一些嚴重失職的和違反財務紀律的份子，則應給以應得的懲處；對一些真正忠於職守和對工作有重大貢獻的，也要及時的表揚和獎勵。只有這樣才能鼓勵進步，消除壞現象，並從而提高幹部們的思想認識水平。

二、必須繼續深入地開展增產節約運動，並根據全國供銷合作社總社批示的精神，將這一工作轉入「制度化、經常化」。應當指出：增產節約是國家進行社會主義建設的重要的和持久的方針之一，是社會主義管理企業的基本原則。供銷合作社系統內開展增產節約運動，除直接的可以增加合作社的資金積累，壯大社會主義的財富外，尤其是清除目前各級社普遍存在的財產損失浪費現象，不可缺少的有力武器。因為只有通過增產節約運動，才能充分地激勵幹部的積極性，大膽的暴露工作中各方面的缺點和不良現象加以克服。根據上級社指示精神，全省各級社今後開展增產節約運動的要求和具體內容應是：認真的貫徹「爲農業生產服務」的方針，大力開展城鄉物資交流和妥善安排與活躍農村市場。

## 濬縣供銷合作社開展反浪費運動

濬縣供銷合作社

河南濬縣供銷合作社的反浪費運動，經過組織浪費實物展覽、大會動員、分組討論、領導帶頭、層層深入，自我認真檢查和相互揭發浪費與漏洞，業已取得初步成績。據初步檢查和揭發出來的浪費、漏洞情況，主要表現在以下幾方面：

一、盲目經營，造成資金大量積壓：據供應經理部統計，不按計劃辦事而造成積壓的商品共有二八種，佔款一四、八七七元，按銀行利息計算，損失即達一、五一四、三六元。如熟鐵第一季度合理儲備量應爲一萬斤，至季末進鐵累計竟達六五、七八四斤，佔資金一三、九三六元，按照社需要，九個月後才能銷出，祇這筆積壓就損失利息七九〇元。供應、推銷兩經理部的商品積壓共達二九、八七七元，佔縣社自備流動資金的百分之十四點一五，利息損失共計一、六四〇、三六元。

二、財務制度管理不嚴，造成資金嚴重的浪費：據初步統計外欠不能及時收回者共有十二宗，欠款五二、一七一元，按銀行貸款利息計算共損失一、六

場，保證完成既定的供銷業務計劃，並在加速資金週轉，降低流轉費用和嚴格遵守國家價格政策的前提下完成和超額完成利潤積累計劃。

三、進一步鞏固「撥貨計價、實物負責制」。一九五四年全國第二次省市社主任會議明確指出：當前基層供銷合作社改善經營管理的主要環節是實行「撥貨計價、實物負責制」。去年全省百分之九十五以上的基層社貫徹的結果，也完全証明了一點。但一直到現在，還有很多基層社和縣社的領導同志還在反對和不積極支持這一科學的管理企業的办法。有的認爲「撥貨計價、實物負責制」是個製造混亂的壞办法，有的認爲「撥貨計價、實物負責制」是無容置疑的改善經營管理的好办法。經驗証明：凡貫徹了這一办法的社，對克服資財混亂、帳務積壓和加強責任制度等各方面都收到了顯著的成效。問題在於：領導同志是否積極支持和親自領導這一办法的貫徹。

最後，做好以上工作的基本保證，就是加強全體幹部的政治思想教育。只有通過教育，才能不斷的提髙幹部的社會主義的思想覺悟水平和愛護合作社資財的責任心，從而發揮幹部的積極性和創造性，發揮一切潛在力量，樹立遵守各項經濟紀律的自覺性，並跟一切違犯財務紀律的現象作鬥爭。也只有通過思想教育，才能克服因循守舊觀念，肅清資本主義的思想影響，端正經營思想，正確的貫徹供銷合作社爲農業生產服務的方針。

〇七、一八元。其中最令人難以容忍的是河北省臨清一私商於一九五三年欠碼頭煤炭棧貸款四〇八元，至今尚未追回，僅按縣社貸款利息計算即損失六二

三、幹部失職和商品管理不善所造成的損失：如供應經理部布疋百貨倉庫，最近經盤點後，缺少毛毯六條、電池四五打、條布六疋、筆記本五〇個，合款二二五元；推銷經理部原規定「三五」席收購價每條爲四角五分，後來調價爲四角二分五，由於光佈置不檢查，基社轉賬會計也不認真審查，二十四天時間共收購「三五」席九、三〇一條，賠錢三三三、五二元。此外一九五三年購進的橡子、竹掃帚、篾子、菜瓜等因保管不善，霉爛變質，使國家財產遭到很大損失。

四、幹部任意揮霍浪費：碼頭煤炭棧於一九五四年建築倉庫，購置木材時存着寬打窄用的思想，任意揮霍浪費，如購買的木樑每根五〇多元，而根據羣衆公議僅值三五元，購買的橡子、竹竿等料，結果剩下的還值一三〇元，丟在



五、公私不分，損公利己：如個別領導幹部將公家煤六〇〇斤抬到自己家燒了；另據二十六個職工統計佔用公款五五九元。其中個別領導幹部一人即欠公款一四二元，且佔用了二年之久尚未歸還。

綜合上述五項共使國家財產損失達七、二一八、三五元，折粗糧九六、二四三斤，按救濟災民每人每天一斤粗糧計算可供三、二〇八個災民吃三〇天，但是它却被我們白白地給浪費掉了。發生上述嚴重問題的根源有以下幾方面：

首先，是領導官僚主義嚴重，領導方法一般化，政治思想領導薄弱。具體表現在對幹部是使用多、培養教育少，在工作上佈置的多，具體幫助和檢查少，特別是在工作中缺乏深入地調查研究；在學習方面，機關內的理論、文化學習雖較前正規，但對全體幹部的政治、政策教育做的很差，因而助長了浪費和安於享樂思想的滋長。

由於政治思想領導薄弱，社內民主空氣不高，特別是自下而上的批評不能很好開展，黨的四中全會決議貫徹的不够，因而資產階級思想和驕傲自滿情緒，本位、個人主義在部分幹部職工中滋長起來。如個別領導幹部戴經理部的手錶，賒二區社的緞子被面和毛衣來供自己享受，長期不還和不給錢；加工廠不經理事會批准手續，竟超權拿七七〇元購買騾子。

其次，是社內的制度不嚴，職責分工不明，幹部的責任心不强，存在着嚴重的拖拉作風和飽食終日無所用心的惡劣傾向。如供應經理部幹部不經正式手續可以隨意到倉庫買貨或貸貨（已糾正），給不法分子留下了貪污的空隙，因而形成脫貨現象。如供應經理部會計董佩秀在檢查中說：「鉅橋前進農業社油坊於一九五二年給縣社加工芝蔴，欠餅八、〇〇〇斤，經我手將這筆賬由舊賬往新賬上過已有四、五次了，但是从不積極設法把它收回。」

鞍山市郊供銷合作社

今年三月，鞍山市郊供銷合作社，普遍檢查了基層社糧食經營管理工作。通過這次檢查，暴露了合作社損失、浪費糧食現象是相當普遍的，並且也

很嚴重。主要是由於保管不良，忽視了糧食保管工作，幹部缺乏愛護糧食的思想，因此糧食糟蹋現象很嚴重。七嶺子社在三月十五日由市內運回的飼料

再次，計劃不周，盲目經營，造成商品、資金的積壓。造成這種情況的原因是：製訂計劃不民主，缺乏切實可靠的依據；幹部還嚴重地存在着資產階級經營作風，從利潤出發；計劃製訂後沒有被全體職工所掌握，「計劃就是法律」在全体職工中還未樹立起來，再加各部門之間缺乏密切的配合，這就更造成商品、資金的積壓、浪費。

爲了杜絕浪費，堵塞漏洞和鞏固這段反浪費運動的成果，大家認爲必須做到以下幾點：

首先，根據黨委和上級社的指示精神和當前羣衆的迫切要求，開展以服務夏收夏種爲主的增產節約競賽，各業務單位根據五、六月份計劃指標，充分發揚民主，具體討論，認識完成任務的有利條件，找出和堵塞阻礙任務完成的主要漏洞，將計劃按月逐旬地分配到各個戰鬥單位和個人，並定期檢查總結，在運動中必須強調領導深入，發現問題及時解決，把這次反浪費運動中的精神經常貫徹到實際工作中去。至於縣社行政單位，應努力提高工作效率，克服一般化和拖拉作風，嚴格開支制度，厲行節約。

其次，必須加強對幹部的政治思想領導，特別要教育全體職工樹立明確的社會主義指導思想，尤其是樹立按照國家計劃和遵守各項制度觀念，堅決批判和杜絕無組織無紀律的現象。

再次，必須健全與嚴格學習和生活等各項制度，在學習方面除了認真執行黨委統一規定的學習制度和學習計劃外，縣社還要在黨組織的領導下，通過黨、团支部和工會組織進行系統地總路綫和共產主義教育，並確定在每星期六下午學習二小時的業務，以提高全體職工的政治、政策思想水平。行政生活會，不管在任何情況下必須堅持按時召開，並開展批評與自我批評，特別是開展自下而上的批評，隨時向一切非無產階級的思想行為作不調和的鬥爭，以保證工人階級思想陣地的鞏固。同時縣社增產節約委員會還要加強對增產節約運動的領導，在運動中培養和樹立模範，以帶動全體職工前進。

(高粱) 埽底不墊，用莢子圍在外邊地面上，結果靠地面一層有十斤變成了土糧，麵粉靠牆放著被老鼠咬了數袋，僅撒在地下的土麵就有三十七斤不能食用。宋三台社連遼灣門市部，在一九五四年六月份進一桶豆油除賣出一部份外，剩下一百零四斤放在外邊房簷底下長時期無人過問，風吹雨淋漏進雨水，造成豆油發臭變質不能食用。

在運輸方面也存在很大問題。如宋三台社由於

卸車時，底下不鋪，加上扛糧不注意，糟蹋的糧食就有四百餘斤。唐家房社到市內運糧時，不檢查麻袋好壞，結果途中發現漏糧，撒在途中的糧食有三、四斤。

在糧食銷售方面也存在著損失現象。如宋三台社營業員賣糧時不注意，僅撒在地下的糧食就有七十多斤，在出售豆餅時僅掉在地下成了土豆餅的就有一千多斤。

在伙食方面損失與浪費糧食現象也很普遍。如唐家房社伙食部淘米缸裏的飯還沒有完全撈出，就有五十多斤，這僅是一個月時間積存的飯，據伙夫說這樣的情況是避免不了的。判甲爐社魏家屯門市部伙食剩的飯和饅頭就有三十七斤之多。本來那些飯和饅頭都能吃，但把它扔在一邊，認為這是做飯和吃飯避免不了的事。

產生以上問題的原因，主要是對節約糧食的重大意義認識不足，在銷售時不注意，認為漏點不要緊，數字不大，在糧食保管上不當，垛底不墊，一般的認為今年（閏三月）春脖子長不能有其他損失的麻痺思想。對飼料豆餅、高粱等不墊不蓋，認為變質也好賣，作飼料不行還可頂肥料，因而造成嚴重的損失現象。

另外，普遍存在著制度不健全，保管人員責任不明，同時缺乏檢查制度（如檢查麻袋、垛底、倉庫、門、窗等），部份合作社在運輸過程中忽視檢查包裝和修理工作。

針對上述情況，擬出了節約糧食工作辦法：

#### 一、責任制度：

1. 糧食採買員和收購員應負檢查斤檢實責任，在收糧和取糧時如有變質等情，即提出拒收。
2. 合作社給國家代購代銷之糧食應加強保管工作，克服麻痺大意思想，開展經常檢查工作，實物負責人指定檢查時間，凡為國家代購代售點必須建立保管制度。營業員應在品種上分清由專人負責保管，按專人專責品種分別負責。

3. 糧食供應部和收購部負責人應負糧食保管全部責任，除明確分工保管外，應經常檢查糧食保管情況，發現問題及時解決和彙報主任，主任應按其體情況及時處理，組長反映不及時由組長負責。主任已指定專人解決，但遲而未決遭受的損失，當事人應負直接責任。如主任不能處理的損失事故及時上報市社。

4. 基層社主任應負督促檢查責任，至少每週檢查糧食保管工作兩次，特別是雨前雨後及時檢查，寫明發現問題，處理情況，分析責任，改進辦法。

5. 建立糧食檢查簿。以糧食代銷部和收購部為單位將每週檢查發現問題詳細記載，並指定專人保管，上級機關檢查糧食保管工作時，將檢查簿拿出，主動徵求改進意見。

6. 營業員在賣糧撈糧的時候，要沉着慢倒，如果發現倒在地下下的糧食可按其分工保管的品種或範圍由營業員負責打掃，打掃起來的糧食如有土可用水淘一下曬乾後出售。在卸車時地下要鋪麻袋或簾子，掉在地下的糧食由實物負責人收拾，如實物負責人不在時由糧食部組長或分配別人收拾。

7. 在出售飼料豆餅的時候，底下必須墊上，碎的要隨時收拾，湊在一起可賣給消費者（按標準）。

8. 個人負責保管的品種發現問題時，除向領導報告外，並研究解決，應在檢查簿上做好記錄，以便追究責任。

#### 二、糧食保管：

1. 水分較大的易於變質的糧食，如水攪米、苞米麵、雜貨麵等應放在陰涼處不要靠牆或落地，切實執行現取現賣的辦法，防止先後取不分，和不清底的積累出售。

2. 有洋灰地的糧食槽子應在地面上鋪上一層或兩層簾子，不是洋灰地的糧食槽子應用磚鋪平，然後再鋪上簾子。如在外邊露天保管的豆餅等，底下要墊起來避免潮濕。

3. 裝糧食的圓子、倉庫，特別是圓子要靠牆遠些，離地高些，並做好捕鼠堵洞工作。

4. 重點檢查房蓋、牆、窗發現漏雨處及時補修，雨前雨後及時檢查是否受到損失，並將室外堆積的糧食垛用木柴架起來，作到通風。下雨時，應以簾子封好指定專人負責。

5. 所有倉庫週圍及露天垛糧食等地點，必須挖順水溝防止儲水，並注意通風乾燥，加強防火、防盜等工作。

6. 要注意易於生蟲的糧食，針對各種不同性質的糧食，分別採取各種清潔衛生措施防治，確保糧食安全。

#### 三、運輸方面：

1. 在出車前採買員事先必須檢查包裝容器（麻袋、油桶等）有無漏處。如在出車前沒有檢查，在裝時和運途中發生漏處時由採買員負責。

2. 每天出車時必須攜帶防雨設備（如雨布、簾子等）。如不帶防雨設備糧食遭受損失由採買員負責。必須克服那種認為一早天氣很好不能下雨等麻痺思想。

3. 車夫要攜帶縫麻袋之用具（麻袋針、線），發現破漏時，應及時修理防止糟蹋糧食。

4. 在運輸時如中途或午間開牲口時，大車一定要安置在適當的位置，防止其他車輛撞車碰壞和牲口咬漏而損失糧食，如遇有這樣情況時由大車夫負責。

#### 四、今後節約意見：

1. 在糧食銷售過程中，凡確定計劃銷售的糧食要在切實保證供應的前提下，防止超銷和不應供而供應的現象。某些地區不應該供應而供應了和該少供應而多供應的浪費國家糧食的現象必須立即糾正。有些幹部存在著認為代銷糧可以隨意銷耗，任意推銷的錯誤思想必須克服。所有代銷糧食營業員必須熟悉糧食供應對象和標準。

（下轉第二十三面）



# 農村私營商業改造工作

編者按：目前農村私商改造工作，各地已取得了不少的成績，也積累了一些經驗，但總的來講，經驗還是十分不夠的，尤以有些地區由於政策掌握得不好，已發生了一些片面性的做法：如安排與改造結合的不夠，甚至對私商放棄了教育，在批發業務中不注意商品分工，不注意運用小商小販的經營能力；盲目退讓零售，另外市場安排不好批發業務開展不好的情況也還存在，因此，這就一方面要求省、縣社深入檢查了解情況，反覆講解政策給予基層社以幫助，及時糾正偏向，另一方面，通過刊物及時的交流經驗，提出問題也就十分迫切需要，點滴經驗，一個問題都是需要的，因為現在工作中出現缺點，有許多是由於我們缺乏經驗所致，本刊本期僅就調整零售網，開展批發業務，思想教育等方面提供一些經驗和值得研究的問題，希望各地注意報道這一方面的經驗，以便推廣。

## 中山縣第二區社調整零售網的做法

朱勝來 賴湘華

廣東中山縣第二區供銷合作社，於二月下旬結合全面安排市場調整了全區的零售網。兩個月來的事實證明，合理地調整零售網，不僅便利了羣衆買賣，並能把全區私商維持下來，活躍農村市場。

該區共有十五個鄉，一個鄉級鎮和三個小圩場。共有一萬二千二百一十七戶，三萬九千一百八十三人。全區的國營商業只米站一個，幹部二人；供銷社有五個零售點，職工七十三人，設有零售機構十八個，百貨、布疋專業批發部一個；私營商業有三百六十七戶，五百四十八人，其中座商一百一十二戶，二百三十九人，餘爲攤販等。

全區零售網的分佈主要集中在集鎮、圩場。如雍陌圩有供銷社和私營商業人員四百七十三人，負擔九個鄉，一個鎮二萬四千八百九十七人的供應；神灣圩有供銷社及私營商業人員七十七人，負擔三

個鄉九千三百八十八人（其中有五百人是流入的）的供應；茅灣圩有供銷社及私營商業人員七十二人，負擔兩個鄉六千一百九十八人（其中有一千人是流入的）的供應。此外，供銷社在外洲鄉設立了一個分站。所以集鎮、圩場就成爲全區的貿易中心。

由於零售網集中分佈在集鎮、圩場，就造成了羣衆的買賣不便。如全區的十五個鄉距離集鎮、圩場較近的只八個鄉，距離在十里以上的有七個鄉，這七個鄉的人口佔全區人口的百分之三十六。這就使全區不少的羣衆在買賣上就誤了不少時間，如南橋鄉農民反映：「賣一口豬，買半斤油就得花半天功夫。」特別是統購統銷的商品和生產資料全部由供銷社經營，而供銷社的門市少、人員少，每逢圩日，四鄉農民趕來購買，就造成了排隊、擁擠的現

象。

該社爲了糾正以上的不合理現象，在全面安排市場中對全區的零售網作了如下的調整：

第一，本着「統籌兼顧，全面安排，積極改造」的方針，根據全區一九五五年的社會零售總額調整公私比重，開展批發業務。一九五五年全區社會零售總額爲三百二十二萬元，以每個私商每年營業額三千元計算，全區私商就需營業額一百六十四萬元，因此，國合負擔的供應量爲一百五十八萬元，除去國營佔社會零售總額的百分之十點五外，供銷社僅佔百分之三十八點五。所以供銷社必須退讓零售額。供銷社一九五五年所佔市場的比重比一九五四年第四季度退了百分之十點六二（包括幾種主要商品的代銷），但絕對值則比一九五四年有所增加。在商品品種上，則根據市場情況進行了不同程度的調整。如百貨退了百分之二十二點六三，山貨退了百分之十八點四三，棉布則進了百分之七點一五。

爲了使私商負擔的供應計劃全部實現，供銷社加強了組織貨源，擴大了布疋、百貨、煙酒、醫

## 不斷地提高批發業務的工作質量

李佐道

「的政策，使農村私商能以在淡季維持下來，旺季稍有盈餘，在正處於淡季的三、四月份，供銷社

兼顧、全面安排、積極改

四川隆縣二區供銷社自開展批發業務以來，由於深入貫徹了政策，不斷地改進和加強批發業務，因而如期超額完成了批發計劃。如第一季度超額完成批發計劃的百分之二十二點二二，四月份超額完成了月計劃百分之十四點六三。小商販在市場上的經營比重有所上升，以二區社所在地响石鎮為例，四月份比三月份來說，組織起來的小商販經營額上升百分之九點六，未組織起來的小商販經營額上升百分之零點六。

河南獲嘉縣亢村供銷社五月中旬的批發總值

### 亢村供銷社的批發業務節節上昇

王瀛洲 王顯謨

四月下旬上昇百分之二百三十九。該社批發業務所以能够節節上昇，主要是組織全體幹部進一步學習

藥、雜貨、糖菓等批發業務。現有布疋、百貨及水果、雜貨兩個專業批發部，三個門市部零售兼批發，並大力增加了品種，現在已由最初的四十六種批發商品增加到一千二百五十二種商品。  
第二，在集鎮、圩場上，根據市場容量和供銷社在市場的比重，供銷社從百貨、山貨門市部抽出二人，充實批發部門的力量，並適當地調整已組織起來的行業。如集鎮上的鹹魚合作小組原有八個攤位，現在調整為四個攤位，三個流動供應組，這就便利了羣衆的購買。對鄉村零售網的調整，主要是以便利羣衆購買為原則，並充分利用在鄉的小商販作為供銷社的經銷店或代銷處。如在人口較集中的大布、崗尾等八個鄉設立了八個代銷處，代銷食

油、煤油、香烟等商品，組織集鎮的困難戶五人，作為供銷社的代銷員送貨下鄉，供應離集鎮、圩場較遠的南橋、崇正等鄉羣衆的需要。這就使零售網遍佈了全區各鄉。  
在收購機構的設置上，由於已將糧食及幾種大宗土產收購工作移交給國營，因此，除在區社設一收購站外，並在離區社較遠的茅灣、神灣等地臨時設站收購。同時利用小販七人為供銷社代購員，深入農村收購小宗土產及廢品，利用三十個不固定的小販為供銷社收購廢品。這就減少了集鎮、圩場的供銷壓力，安排了小商小販，便利了羣衆的買和賣。  
第三，為了使調整後的零售網發揮其應有的作

用，在商品品種上也作了調整。如鄉村的經銷店由於資金少，只適宜經營隨進隨銷的小副食品、小百貨、糖菓、成藥等一百餘種商品，至於棉布、大農具和貴重的百貨就不宜於經營，對統購統銷的商品，則替供銷社代銷。挑担下鄉送貨的小販，商品更不宜過多，應是羣衆日用必需的食油、水糖、火柴和一些小百貨等。  
由於合理地調整了零售網，全區的批發和零售額都有顯著的上昇。如供銷社四月份的批發額即較二月份增加了百分之三百二十七，三月份雖是淡季，全區私商的營業額却比二月份增加百分之二十。同時，消除了羣衆買貨擁擠和排隊的現象。

經營積極性，如百貨攤販業反映：「以前棉線三斤才能進貨，要十元多，聯購分銷都很困難，現在降低為一斤，我們一個人就可以進貨了，再不會有貨乾看着沒法經營了。」以前，勾邊紙批發起點為三刀時，私商買不起，供銷社又不零售，以致市場脫銷，學生寫字買不到紙，降低批發起點後，脫銷情況立即扭轉。

响石鎮百貨業代銷組三月份經營計劃是八百元，實際只完成六百一十四元，代銷戶每一從業人員只得六元多手續費。供銷社有鑒於此，即於四月份放寬該代銷組的代銷額，增加了品種，並組織帶動他們下鄉送貨，四月份該組的經營就增加到一千四百三十元之多。其次，對食油代銷員也擴大了供應範圍，增加了代銷數量，代銷員余北海每天挑四十多斤油送到二十里外的村莊，四月份共得手續費二十四元，比三月份增加了九元。



了政策，認清了对私商開展批發的重要意義，因而幹部能深入發動私商進貨，經常了解小商販的要求，幫助小商販訂立進貨計劃，小商販進貨實行了購貨手冊，在供銷社進貨或外地進貨，都憑原始單據通過供銷社填入購貨手冊，以確定稅收，小商販解除了怕徵稅收大的顧慮，經營積極性大大提高。

除上述原因外，該社根據不同行業的生活水平與經營情況，分類作了排隊。發現市場上的小商販較富裕的有十九戶，一般能維持生活的十戶，比較困難的有七戶。澄清這一情況後，即有計劃的調整了零售額的分配。如公私合營百貨店，增加棉布商品後，業務上升三倍，人員和資金都發生了困難，因而便將草帽、扇子、頭卡等零星商品作了壓縮。百貨合作小組人員多而資金少，經營情況不好，生活感到困難，所以將適時的貨物如涼蓆、草帽、扇子等，多給一些批發給他們。爲了扭轉雜貨合作小組的營業蕭條現象，供銷社將所經營的煤油、食油和海鹽，讓給他們一部分。讓傢具經銷店暫定勤代銷，掃帚等生產資料。總之，通過批發有計劃的控制和分配零售額，解決了小商販忙閒不均，收入懸殊的不合理現象。

## 南匯縣供銷社的國藥批發工作

楊鼎生

江蘇省南匯縣供銷合作社，於四月二十日正式建立了國藥批發部，至五月十五日止，已與全縣六十三戶國藥業建立了批購關係，佔全縣國藥業戶數的百分之六十五。從批發業務開展以來，雖然處於銷售淡季，以及品種、規格尚不齊的情況下，營業額已達二千二百六十七元。

國藥批發業務得以迅速開展起來，首先是解決了國藥業因受起批點限制而難以進貨的困難。如新場奚長生國藥號缺乏資金，已有很長時間沒進貨，

供銷社也進行了商品排隊。通過商品排隊，供銷社有計劃地讓出毛筆帽、鞋繩、兒童玩具等五十八種零星商品，並根據季節變化和私商要求，繼續組織擴大貨源，大大促進了批發業務的開展。五月中旬，供銷社共增加涼蓆、紗帽、西藥等第二批發商品一百三十四種。目前，除新式農具和肥料外供銷社共經營商品一千五百二十一種，其中光批發不零售的有西藥、醫療器械、顏料、針等一百三十二種，也批發也零售的有一千一百八十七種，較四月份批發商品的種類增加了百分之十一十五。

供銷社經常研究和掌握私商進貨情況，並分類排隊，指導批發業務的開展，監督私商完成計劃。根據市場上的十九戶百貨和雜貨統計，五月一日到二十日，進貨總值共達六千九百五十二元，其中從供銷社進貨的總值佔百分之八十八，從當地國營公司進貨總值佔百分之九，餘外即從外地進貨。經分析，得知有些商品如迷信品等，供銷社是不能批發的，有些可能批發的商品還沒有，需要進一步組織貨源，另外，有些批發的商品，私商賺利潤太低，供銷社根據這一情況，正着手研究設法解決。

當供銷社開展國藥批發業務後，由於不受起點限制，一下子就進了五十六種藥材，計五十五元八角。其次是便利國藥業的進貨，減少了開支。如城區的國藥業反映：「過去進貨要到上海，路程遠，時間長，費用大，現在供銷社有了國藥批發部，購貨可以當日來回，不僅減低了成本，以後的生意也好做了。」由於供銷社的定價合理，國藥業者有利可圖，因而紛紛表示滿意。如大團鎮良和堂國藥號反映：「盤香朴片，上海的私營藥材行要一元六角

一斤，現在供銷社只賣七角一斤，真是價廉物美。」

南匯縣國藥批發業務的開展是從多方面進行的，而主要的可分爲如下幾個方面：

第一，組織力量，深入羣衆，摸清情況。如通過工商聯、區供銷社和運用上門訪問等方法核實與摸清國藥業的營業、資金、人員、分佈和經營品種、規格、進貨來源、利潤等基本情況，特別是摸清國藥業的特點，其主要特點可分爲五方面：1.由於和羣衆密切相關，因此分佈面廣，並佔相當的比重。如瓦屑鎮僅有十多戶座商，而國藥業即有二十戶。2.資金大，僱傭工多。如大團鎮的八戶國藥業，有流動資金五萬一千四百三十三元，多的達一萬六千餘元，少的也有二千多元，在從業人員三十九人中，即有職工三十一人，同誠濟國藥號僱傭的職工就有十人之多。3.品種繁多，規格複雜。一般藥店的品種有一千餘種，其規格更爲複雜，如麥冬有浙江的、有四川的、有當地的，且有高低等級之分，在加工方面，又有炒、炭、水製等多種。4.貨品積壓多，資金週轉慢。經營的品種中，有暢銷、滯銷的，有高價、低價的，有用途廣、用途狹的，因此，資金短少的戶，在淡季時就難以維持。5.利潤高，同品種的價格亦各不一致。如在進貨時以斤計算，售出時以錢分爲計算單位，所以它的利潤就難以估計了。也由於品種規格的複雜，而普遍地產生了以次充好，任意抬價的不良作風。

第二，選擇地址，配備人員，建立機構。在選擇地址上，是以地點適中，水陸兩便爲原則，因此，批發部即建立在全縣中心的新場鎮上，這就便利了國藥業者的進貨，減少了運費的開支。在人員配備上，設置了四個幹部，其中有二人係國藥業職工出身，因此在分工上即根據各人的擅長與工作能力作了明確分工。國藥批發部爲縣社批發站分設的一個業務機構，因此由縣社批發站直接領導。

第三，編製計劃，組織貨源。根據調查摸底所

掌握的國藥業基本情况，作為編製計劃，組織貨源的依據，並通過印發商品目錄進貨匡計計劃表，動員國藥業進貨。在編製計劃，組織貨源上掌握了以下幾點：1. 根據不同季節，掌握時令貨品。如麻疹多見於春季，痢疾多見於夏季，瘧疾多見於秋季，而冬季則應多備些補品方面的藥材，但對時令貨品應防止多進，以免變質。2. 掌握一年四季常用的藥品。如婦科調經用的藥材，就應當有經常的儲備。3. 根據當地需要的規格、質量進貨。如使君子，當地就用使君子仁，而不用帶殼的使君子，如不按照當地需要進貨，就會造成積壓。4. 掌握熱銷貨。對熱

銷貨應以暢帶滯，合理分配。5. 少進或不進冷門貨，過時貨。由於緊緊掌握了以上各點，本著逐步增加品種的精神，因而避免了經營上的盲目性。第四，召開國藥業代表會議，貫徹社會主義改造教育和組織參觀、成交所備藥材。同時交待了關於編製交貨計劃的方法及批購的手續。由於代表們參觀了明碼標價的各種藥材樣品，進行了小組漫談，不僅成交了藥材一百二十八種，總值一千四百餘元，代表們還提供了增加品種的意見。國藥批發業務的開展雖然已取得一定成果，但還有不少問題有待於研究改進：首先是在批發業務

中還缺乏對國藥商的思想教育與領導，更沒有經常了解國藥業的思想情況以及徵求他們對批發部的意見。因此，目前尚有大部分國藥業者對編製計劃採取無所謂的態度，不願編製計劃。其次是供銷社沒有多方面組織貨源，所經營的品種還不能滿足國藥業的需要，因此，反映很多，要求迅速增加品種，而上海市藥材公司在熱銷貨的批購上未給予供銷社適當照顧，甚至有的藥材，私商能批購到而供銷社却批購不到，以致國藥業者前往上海採購的現象仍很普遍。再是藥材公司對供銷社轉批的藥材未給予優待，致使某些藥材造成虧本現象。

## 扭轉了盲目讓商品種的偏向

田興華 馮卓五 趙彥敏

河南欒川縣陶灣區供銷合作社，從四月初建立批發門市部以來，雖然對改造農村小商小販起了一定作用，但由於幹部對改造小商小販的政策不明確，因而在批發業務中產生了不少的問題。突出的表現在讓出的商品種類上，如除應讓出的卡子、器眼、扣子等三十一種零星商品外，並讓出了昂貴的、不適宜於小商小販經營的球鞋、洋漆、被單等四十六種商品，以致供銷社不零售，私商不經營，羣衆無處買。如羣衆到該社買球鞋時，營業員說：「我們不零售球鞋了，等批發給私商以後，你們再去買吧！」一個社員在供銷社揀好了一支手電筒，但因不零售電池、電泡，這位顧客只好不買電筒了。因而造成市場的緊張局面，不僅供銷社百貨門市部零售額急劇下降，市場百貨供應總額也大量下降。如陶灣百貨門市部四月份的零售額比三月份下降百分之七十四點

二三，四月份的市場百貨零售總額比三月份下降百分之六十六點六二。

產生以上問題的主要原因：首先是幹部對改造農村私商的方針政策不明確，片面的認為「利用小商小販是爲了減少供銷社的供銷壓力」；其次是計劃偏低，如該社四月份的零售計劃，完成百分之二百零八點八。幹部反映：「就這模樣，零售計劃還要突破哩，不敢再努力幹了。」再是領導不重視，如縣社於四月二十三日召開基層社主任會議貫徹了「改造農村私商方案」等後，該社一直拖到五月三日才召開理事會傳達。此外，該社百貨門市部成了空架子，領導上還不知道。

縣供銷社發現上述問題後，立即進行檢查，並

## 盲目冒進的後果

安徽省炳輝縣對安排、改造農村私商的工作，不是有計劃、有重點的分別安排、改造，而是盲目冒進，大包大攬進行的，特別是盲目地提出了組織起來的從業人員每月可得工薪二十四元，所以全縣的

採取了以下措施：第一，組織全社幹部學習中央對農村私商的改造政策，明確開展批發業務的目的和重要意義。第二，在提高幹部思想認識的基礎上，檢查缺點，糾正偏向。如經過慎重研究，決定將卡子、卡子、鞋帶等三十一種適合小商小販經營的商品讓出去，其他如球鞋、枕巾、油墨等四十六種商品恢復零售，並兼批發（其中球鞋不批發）。第三，縣社重新審查了計劃，對不合實際的零售計劃與批發計劃進行了適當修正。第四，適當的控制零售計劃。在完成批發計劃，把私營商業維持下來的情况下，完成零售計劃，以達到全面安排私商，活躍農村市場。

丁明一 周立祥 李 濤 蔡際三

一千三百二十七戶商販，不到一個月就組織起來了，一千一百二十七戶，佔全縣商業戶數的百分之八十四點九。因此，農民反映：「我們農村互助合作了幾十年還沒全部弄起來，你們一下子就互助合作起來



了。」由於盲目冒進，不按政策辦事，在工作中就產生了如下的問題：

一、在安排上提出四帶口號：「資金大的帶資金小的，座商帶攤販，強的帶弱的，有資金的帶無資金的。」如棉布商刁厚福有資金一千一百元與資金僅十元的商戶聯營，唐少方有資金二百三十元與資金一文全無的王玉邦聯營。這樣不獨違反了「自願兩利」原則，更使資金多的想佔領導地位，資金少的產生依賴思想和不積極經營。

二、把封建牙行組成公私合營的交易所。而牙行的牙紀沒有資金，只是買賣雙方的中間剝削者，該社竟盲目的與其組成公私合營的交易所。

三、把醬園和中藥兩業組成「私私合營」，並認為「暫時採取私私合營的過渡形式，以便創造了條件，再進行公私合營。」由於兩者的行業不同，組織起來後，在經營上就產生了矛盾，因而阻礙了兩者的經營積極性。

## 新建供銷社組織小販收茶，促使茶葉產量增大

屠叔良 丁松銓

新建區是浙江縉雲縣的零星產茶區。由於產茶地區不集中，再因位於深山的各鄉交通不便，茶農普遍存有「收不抵工」的思想，致造成很多茶園留樹不採，有的採了茶因投售不便，去年貯藏到今年的陳茶，據不完全統計約有三千七百斤，這樣不僅浪費社會財富，減少了農民收入，同時也影響了國家採購計劃的完成。

今年新建區供銷社開始重視了這一問題，在春茶收購前，根據對農村私商進行社會主義改造的政策，於四月下旬即着手組織了八名小販代購毛茶。他們的作法是：

首先配合有關部門，調查了小商販經濟、思想情況和經營作風。通過了解，發現當地歷史上從事短距離販運毛茶的小販有四十多人，這些小販可分兩

四、供銷社在核定營業額上和公司搭配冷背貨有矛盾。如貨郎只有幾元資金，但向專賣公司進貨時，則多給冷背貨，少給熱銷貨，向百貨公司進貨時，買十斤白糖得搭五十斤紅糖，致使小商小販無法經營。

五、小商小販的進貨與銀行現金管理有矛盾。如小商小販在公司進貨一元以上時，公司即不要現金，但銀行要三十元以上才開支票。由於小商小販的資金少，在經營中就產生了困難。如銅城小販蔣老頭反映：「做小本生意，那有三十元錢去進貨，拿着不到三十元的現款又買不到貨，這怎能活下去！」

由於以上的一系列問題，而使組織起來的商販普遍完不成零售計劃。如銅城棉布業四月份的零售額，僅完成計劃的百分之二十，虧本七百四十二元。於是組織起來的商販一致要求供銷社維持每個人的營業額，並要供銷社退讓門市部。

種類型，一種是以農業為主，在茶季兼做毛茶販運，另一種則靠商業收入為主要生活來源，逢集擺攤，背集串鄉，供應百貨雜貨兼收茶葉等土特產。自總路綫貫徹後，鄉、村幹部竟把他們當作「奸商」看待，有時下鄉即被民兵送到鄉政府「處理」，因此，小販們除集日擺攤外，不再下鄉，致在生活上發生了不同程度的困難。掌握上述情況後，隨即召開了小販會議，強調說明小商販是勞動人民，貫徹前途教育，指出組織起來收茶，對國家對農民及其本人的好處。接着又召開了社員代表大會，宣傳政策，講清組織利用小販收茶的意義，号召代表們回去後要配合鄉、村幹部向羣眾宣傳，並要協助和監督小商。

在思想發動的基礎上，掌握以不發展新的商業

人員為原則，根據小販收茶技術、生活情況，結合供銷社本身業務需要，審查確定了樓茂庚、丁喜南等八人作為供銷社茶葉代購員（其他生活困難的小販，由供銷社安排串鄉送貨和收購廢品），並按照小販技術條件、文化程度和體格情況，組成兩個小組，由組員民主選出組長。

小組建立後，即以組為單位與供銷社簽訂合同。並由小組醞釀提出：要遵守政府法令，服從供銷社的領導，接受羣眾監督，正確執行價格政策，不得私自販運或賣給私商等書面保證，且規定每逢集市營業完畢即召開會議，彙報前段工作研究討論下階段工作。此外，由供銷社組織其進行評級技術學習，製訂樣品，發給袖章，並按維持小販實際所需，核定出百分之五的購銷差價，統一製發收購價格，具體劃定各組的業務活動範圍，給他們開介紹信。為了適應業務需要，小販又按照各人所長進行了具體分工，如丁喜南小組是兼帶百雜貨下鄉的，他們的分工是：驗貨一人，司秤一人，付款記賬一人，零售供應一人。樓茂庚小組市集在街上擺攤，背集下鄉專收茶葉，又分成兩組每組兩人到七個鄉輪流收購。同時，為了避免小販到村東、羣眾到村西的跑空現象，小販到達一個村即選擇一個中心地區，排列樣品，公開價格開展收購，由村幹部和社員代表發動羣眾前往買賣。

經利用小販代購茶葉後，便利了羣眾投售，深得羣眾擁護。如四月二十七日，丁喜南小組去雙橋鄉山嶺下村收茶，當地羣眾忙著為他們張羅桌椅、煮飯，從早晨收到傍晚，帶去的資金全部用完，茶農還不斷地把茶葉送來，小販說：「沒錢了，明天再來收。」而茶農却說：「你們是供銷社的代購員，我們相信的，把茶葉拿去好了！」於是小販繼續收購，第二天就把欠款六十元按戶送還。漁川鄉石球坑村不少缺勞力戶，去年採下來茶葉，才於今年小販上門後而賣掉，買回各人所需要的棉布、毛巾、肥皂等日用品。雪峰村有個姓樊的老大娘說：「早

四年前我就想到新建街上去一次，天哪！生在这个死地方山高路遠，總沒胆去，想不到集日（指小販下鄉買賣）還會搬到山上來呢！毛主席領導真好。」

同時也刺激了茶農生產積極性，增加了茶葉產量。如漁川鄉石球坑村的茶農，過去常因抽不出時間售茶而荒廢了茶葉生產。今年由於小販下村收購，採茶的婦女日益增多，去年該村全年只產一百斤毛茶，今年小販收購的春茶即達三百五十斤之多，且茶農還積極準備生產夏茶和秋茶，估計今年能比去年增產六倍多。由於通過小販深入農村收購，供銷社四月十六日到五月二十日的收購量，也比去年同期增加了百分之四十五點二五。另外也安排與改造了小商販。據四月下旬到五

月上旬十四天的統計，丁喜南小組共收毛茶一千多斤，差價收入為三十元，加上零售百雜貨，每人每天平均可分一元左右，樓茂庚小組每人平均收入為八角五分多。因此，他們經營的積極性很高，如小販樓茂庚、樓茂江，經常去離家四十餘里的全縣最高峰的雲峰收茶，從山脚到山頂足有十五里，但他們起早摸黑，從不怕苦。小販朱成相說：「過去我們沒有生意作，上山砍柴辛苦得要死也換不多錢，現在替供銷社代購，我的技術又施展開了！」從而使他們認識到組織起來的優越性。又在供銷社的不斷教育下，他們自覺地批判了過去不良的經營作風，如小販朱成芳說：「過去我們看資本家的樣，在每担茶葉裏至少摻五斤水和茶沫，現在別人叫我幹我也不幹了！」

## 必須聯系實際解除幹部和小商販的思想顧慮

冀雲鵬

許昌專區農村私商改造的試點工作，於四月上、中旬先後展開。在十五個試點中，一個多月以來，通過結合實際來反覆而深入地貫徹政策，在解決幹部和小商販思想顧慮上，已取得良好效果。

開始學習文件時，幹部暴露出四種不同的錯誤認識和思想顧慮，即：（一）對政策領會偏差。表現有兩種情緒，一是盲目樂觀，如舞陽九區社幹反映：「政策對呀！把私商活躍一下，資金活躍出來好整他」；另一種是悲觀失望，如長葛社幹反映：「看吧！又來個措施，這一措又措住合作社啦！」（二）對小商小販是勞動人民有懷疑，部份幹部認為「對私商說話，是向私商低頭，現在又要組織，是對私商道歉！」另一部份幹部認為「這是上級政策，不說是勞動人民也不中」，因而道理上通而實際工作和具體問題抵觸。（三）怕發展資本主義。（四）怕影響合作社零售業務，怕減少積累。因此

部份幹部認為批發估用的資金還不如存到銀行。

針對上述思想，採取具體解決的辦法是：首先，貫徹黨對農村私營商業改造的方針政策和階級路線，並通過實際對比，結合討論小商販中的典型事和典型人，扭轉過去認為小商小販都是奸商、資本家、合作社死對頭的錯誤認識，並明確了小商販是整個商品流轉勞動中不可缺少的組成部份。

其次，通過分析市場情況，對照政策來檢查過去，認清供銷社在担負不了農村全部商品購銷任務，並反覆討論了「包起來」的危險性。石固社幹一致認為：過去工作中所以偏差多，幹部常犯錯誤進步慢，都是缺乏研究政策學習業務而引起的，但是過去確實忙得不得開學習。大部份幹部通過學習後說：「這回政策真英明，既安排改造了私商，又方便了羣衆，咱又能開業，還有學習時間，太好了！」從而積極開展了批發業務，供銷社也開始執

行了上下班制度，晚上也有了學習時間，集體文娛活動也活躍起來啦，政治空氣有顯著提高。

再次，通過具體算賬，使幹部心中有數。長葛石固社幹通過具體算賬，認識到批發業務不會影響他們的業務，零售賣一元賺一角，批發賣一元賺三分，但批發數量大，人員用的少，「因而一致說這不但不是社會主義陣地的削弱，而是社會主義成份的增長，不但不會發展資本主義，更能通過各種各樣形式逐步把農村私商納入國家計劃軌道。」

在對小商販的宣傳教育上，通過商人代表會、商人大會、行業小組會等形式，廣泛宣傳了農村私商改造政策以後，小商小販對自己是勞動人民普遍感到滿意，但也有顧慮，主要是：對政策有懷疑。怕受供銷社的領導不自由受限制，怕搭配冷貨賣不了，因而不突進計劃，存在試試看和觀望思想。

為正確發揮私商積極作用，作好全面安排市場，除進一步宣傳政策，廣泛說明小商小販是勞動人民，提高其階級覺悟外，並着重講明小商小販在商品流轉過程中担負的重要作用，解決其認為私商政策後，即積極整修門面，增添了三三百元資金，西華通過召開商人代表會宣傳後，一次擴大投資四千三百三十五元。這樣作的結果，充分發揮了小商販的資金、技術、設備的全部作用，活躍了市場，減少供銷社在市場上的壓力，維持了私商的生活。

在宣傳組織起來的優越性時，講明今後必須在供銷社計劃和領導下，經過互助合作道路逐步過渡為供銷社商業和工作人員。因此私商由怕改造而紛紛表示態度，今後要守法經營，爭取改造。許昌八區水潮店四戶商人，受到教育提高了階級覺悟，明確了前途方向，自動組織起來，每人湊資五十元，除立即掛出供銷社零售牌價和向供銷社進貨外，又作出了經營上的分工，即二人串鄉，二人在家經營，由怕組織起來不自由而積極要求組織，接受領導和改造。



# 扶餘縣供銷合作社的廢品收購工作

劉向旭 張書林 劉秉哲

吉林扶餘縣供銷社，在一九五二年即接受國家委託，大量收購廢銅、鐵、玻璃等十餘種廢品，但實際上基層社只收購廢銅、鐵兩種，到一九五四年才先後增加繩頭、獸骨、牙膏管等多種廢品的收購。因而收購額逐年上升，如以一九五三年的收購額為一百，一九五四年則為一百六十一點五。

由於廢品收購工作是一項新的業務，因而在具體工作中遇到了一些困難。這些困難主要表現是：缺乏技術，鑑別質量有困難；保管條件不善，損耗大。如陶賴昭村社收購的二百多斤廢膠，因不懂技術，質量不合規格，一直積壓到現在沒銷出去。特別是部分幹部存在着「重供應輕推銷」、「重土產品輕廢品」、「怕零星」、「願經營利大不願經營利小」的思想，阻礙了廢品收購工作的開展。如永平村社在一九五四年只收了幾斤廢鐵，他們認為廢品零星，利潤小，不願意經營。有一個小學生拿三斤繩頭去該社賣了三次都被拒收，並推說：「太少了，積多了再拿來賣吧！」這些困難和思想顧慮，經過縣社的積極幫助才基本獲得解決，並取得如下的經驗：

一、提高幹部思想認識和教育幹部勤調查、勤研究。基層社幹部不願收購廢品的主要思想是沒認識到收購廢品對國家、對農民的好處。如陶賴昭村社收購員姜海清，認為收購廢品「低氣」，當了「破爛幹部」。經過領導的教育，認識到收購廢品的意義後，不僅積極調查農民手裏的廢品，更主動與營業員、送貨員結合起來，由營業員幫助宣傳，擴大收購量；與送貨員結合送貨到門，就地收購，定期、定址巡迴收購，不僅使農民在農忙時買到可心東西，還可用廢品換回生產資料。因而一九五四年收購的廢品中，用此辦法收購的即佔百分之四十。

二、推廣了「結合合同」。民丰村供銷社去年收購廢品時，先深入調查研究，了解到羣衆有各種各樣的廢品，但羣衆有惜售和值不了幾文錢的思想，後來通過宣傳教育、算細賬，在和農業社簽訂結合合同時，把廢品收購亦訂入結合合同內，不僅充實了合同的內容，也保證了廢品的收購。如與韓衍貴常年組簽訂的廢品收購結合合同，有銅、鉛、鐵共七十五斤，到年底均超額完成。韓衍貴組長說：「要不是和供銷社訂廢品收購合同，買農具就得拿現錢。訂了合同坐在家就把廢品賣了，把要的東西買了。」

三、發揮農村小販力量，收購廢品。陶賴昭供銷社在今年三月份利用該村五名小販收購的廢品佔供銷社的收購數：銅佔百分之十八，獸骨佔百分之四十，碎玻璃佔百分之六十四，繩頭佔百分之五十。由於小販能深入到偏僻的鄉村，起了短距離的運輸作用，不僅節省了農民到供銷社出售廢品的時間，擴大了供銷社的收購量，更安排了農村的小商小販，逐步實現了對他們的社會主義改造。

四、加強收購廢品的指導。扶餘縣供銷社過去對基層社收購廢品的指導工作是作得不够的，因而有的基層社收購的廢膠、廢錫不合規格，造成賠錢、積壓現象，甚至有的基層社認為收購廢品「零星」、「麻煩」、「利小」、「堆大」，因而影響收購工作的開展。從去年生產救災會議後，縣社才重視這一工作，並組織工作組進行重點檢查，總結經驗，批判輕視收購廢品的思想，並根據全縣存在的問題，指示基層社做到「五好」「四有」。「五好」是：社幹思想教育好；黨政配合好；方針政策貫徹好；供銷社與農業社結合好；商品貨源組織好。「四有」是：有佈置有檢查；技術有指導；規格質量有樣子；肩挑小販有組織。由於縣社領導的重視，才逐步扭轉了全縣基層社輕視收購廢品工作，使這一工作在全縣開展起來。

## 改進了廢品、小土產的收購工作

于成章 王金岳 章軼仲

扶餘縣的收購廢品工作，雖已取得一些經驗，但還存在一些問題。主要是總結與推廣先進經驗工作做的不够。如民丰村供銷社的收購廢品結合合同，就沒有很好的總結；「送貨到門，就地收購」也沒很好的推廣，特別是在全縣也沒有培養收購廢品成績優良的範例和旗幟。沒能進一步地開展廢品收購工作。其次是全縣基層社都沒有廢品收購計劃，因而沒有奮鬥目標。由於沒有計劃，縣社在檢查工作上就沒有個尺度，也難鑑別工作的好壞。再是縣社雖然指示各基層社要做好「五好」「四有」，但沒有深入檢查，因此，指示是指示，工作是工作。以上問題均是今後必須迅速糾正的。

浙江湯溪縣社對收購小土產、廢品工作是積極的。例如一九五四年第一季度經營的小土產和廢品只有六種，今年第一季度即增加到三十五種；和收購總值對比，今年第一季度即比去年同時期增加了四點九倍；在收購技術和方法上也有很大改進，如原來對當地小宗藥材辨別不清，供銷社幹部就虛心地向當地中藥舖請教，從而初步懂得了藥材的一般產銷規律。開始也曾利用過小商販代為收購。但由於縣社對收購中的經驗教訓缺乏及時而全

面的總結分析，有佈置無檢查，力量配備不足，所以目前還存在以下兩個重要問題，阻礙着收購工作的進一步開展：

一是組織小商販代購廢品有始無終，經驗沒有總結吸取，缺點沒有及時克服，因而出現了邊組織邊垮台的偏向。全縣在去年底到今年第一季度，有四個基層社利用了十個小販爲供銷社收購小土產和廢品。由於小商販和農民有傳統的物物交換和零星購銷的商業關係，他們下鄉代供銷社收購廢品和土產後，羣衆對他們更加信任。如石坑、灣田等村的羣衆，看到羅埠區社組織的小販下鄉，總是幫助擺場面、搬担子、送茶送湯，使小商販深深感到自己政治地位提高，作買賣也就更有勁頭。很多農民過去嫌麻煩不願拿點廢品到供銷社出售，如今小販深入各村收購就解決了這一問題，所以貨郎担的收購量比供銷社市部的收購量還大，如羅埠供銷社在一個月內只收起二斤雞毛，小販則代收起雞毛三百九十斤。好處是有這麼多，但成績並沒鞏固得住，羅埠區社只付給小販百分之三的手續費，還不够小販的飯錢，因此代購了一個月就中斷了。後來羅埠區社在縣社召開的主任擴大會議上提出這一問題，研究了一陣也沒得出結果，所以一直拖到六月初仍未再利用小販。其他各社也因手續費不合理或忽視領導等原因，相繼中斷。

其次對小土產和廢品數量分散零星、規格複雜等特點認識不足，因而設備、組織、技術不能適應業務的要求。全縣十三個基層社，只有三個專業性的小土產收購門市部，這些門市部的驗貨員三分之二是僱用的，由於缺乏政治教育，他們工作都不夠認真，加上土產和廢品種類多和規格複雜，懂得這行不懂得那行，收購屢受影響。還因爲受到倉儲、技術的限制，目前像廢橡膠、廢布、廢紙，只能按一個價格收，質量好壞相差很大。因爲不懂包裝和調運技術，厚大供銷社二十多斤桐碱運到中途溶化損失。對產銷季節也缺乏調查，沒有一套較完整的產銷

季節、地點、數量的歷史和現行材料的記錄，因而造成業務經營盲目。由於以上原因，目前全縣小土產、廢品的收購，基本上尚處於自流狀態。

這些問題已引起縣社領導上的重視，並採取以下措施進行解決：

一、委託小商販代購的雞蛋、廢銅、廢錫等主要物品，仍按加一定的手續費折算，其他次要零星的廢品和小土產，採取購銷方式收購，由供銷社核定出下鄉收購價與門市部收購價間一定的差額，按小販每日的一般收購量和個人開支，確定出一般保持小販個人生活開支外，每月尚能節餘十元上下。但旺季可略高。

二、展覽和寄發廢品、小土產的樣品，組織農民和基層社幹部參觀。縣社在每季要召開一次內部貨源組織會議（吸收農業生產社參加），陳列樣

品，組織代表參觀，由縣社幹部講解商品的性能、規格等問題，而後發動大家回去向羣衆宣傳。各基層社亦應定期開社員代表會、農民座談會、小土產展覽會，以便能夠及時聽到農民對收購的意見，對缺點加以改進，還能使農民多懂得技術和價格，對開闢貨源有利，也能讓羣衆對小販加以監督。

三、除根據業務需要，在收購上充實力量外，並加強對現有收購人員的政治思想領導，使非正式幹部看到自己的前途而努力學習技術，樹立爲農業生產服務的觀點。使正式幹部克服經營小土產、廢品的怕零星、怕艱難等不正確思想，和糾正單純業務觀點，加強政治學習。

四、已有的專業小土產收購門市部，必須加以鞏固，進行系統總結，逐步在有條件的區社建立起門市部，以使組織機構適應業務發展的需要。

### 洪趙縣供銷社順利開展蒙馬預售工作

山西省洪趙縣供銷合作社今年計劃經營蒙馬一百四十四匹。從四月底省社召開專門會議作了佈置之後，縣社隨即主動向當地黨政做了彙報，並由有關部門組成了銷馬委員會，分析了全縣五百多個農業社的耕畜和新式農具的購買情況，並選擇擁有雙輪雙鐮犁等新式畜力農具，而又缺乏大牲口的農業社爲主要預售對象。隨即抽出幹部三十三人，深入到三十三個自然村，通過羣衆大會、小型座談會、個別訪問等方式，深入宣傳蒙馬的優點，在八天時間中，就和七十一個農業社簽訂了預售蒙馬一

百三十九匹的合同（供銷社留下了一匹作爲種畜）。結合蒙馬預售，還供應了雙輪雙鐮犁九十三部。不少農民高興的說：「有了雙鐮犁，又有大牲口，不愁增產計劃不成了！」

爲了鼓勵農民預交定金，供銷社在預售蒙馬合同上，還具體規定了凡是預交定金的農業社，在交馬時價格給予優待，但最高不超過月息六厘三。由於有了這種規定，大多數農業社都樂意預交定金，供銷社總共收到定金二萬二千餘元，約佔預售蒙馬總值的百分之七十。

（陳文光）



# 加強業務學習傳授報告的組織，提高報告質量

中華全國供銷合作總社教育局

河北省供銷社唐山專區辦事處為加強基層社在職幹部的業務學習，自一九五四年九月份開始，全區十個縣選拔了九十七名縣社科長以上幹部及較強的科員，對基層社作了些報告傳授工作。報告內容主要是結合當前中心業務。通過報告傳授對廣大職工確有不少提高，因而得到基層社幹部的熱烈歡迎。

目前基層幹部的業務政策水平迫切需要提高，但因文化低、理解力較弱，就造成在職學習的困難，而傳授報告正是解決這個困難的有效的方法。同時由於結合當前的中心業務，並通過報告檢查工作發現了問題，它又是很好的領導方法。因此，有必要進一步研究，加強其組織領導，提高報告質量。

一、加強組織領導是鞏固傳授報告制度，提高報告質量的關鍵：

(1) 認真選拔報告員。遵化、盧龍二縣選拔報告員的方法比較認真，先由幹部科提出名單，經主任或理事會通過，報縣委會批准。報告員的條件是：(1) 縣社科長以上幹部與較強的科員；(2) 具備一定的講課能力；(3) 合乎以上條件，並係黨、團員積極份子。但選拔的範圍還需要擴大，基層社主任凡是具有上述(2)(3)條件的，亦應作為選拔的對象。

(2) 建立報告員核心小組，責任是研究報告內容，編寫報告材料，並幫助報告員備課，經常召集報告員研究會總結交流經驗。此外，縣社幹部科設一個專人負責有關學習報告的具體工作，定期的向理事會提出報告，以指導和幫助報告員改進報告工作。

(3) 建立報告卡片制。盧龍縣社當報告員講課後，即將「講課彙報卡片」填寫二份，一份由報告員帶回交縣社幹部科，把第二聯交基層社，由該社主任填寫聽課後的反映效果及疑難問題，月底隨幹部工作總結報縣，以掌握情況，總結經驗發現問題，改進報告方法。另外並應對報告員加強思想領導。

(4) 傳授報告的組織形式。從遵化、盧龍兩縣來看有兩種辦法，一種是縣社報告員分工負責親自到基層社報告，另一種是利用召開會議的機會進行報告，與會人員回社後再向該社全體幹部傳授，第三種是把報告材料分發給基層社由基層社主任向社幹部報告。第一種形式最好，很受基層社幹部歡迎，第二和第三種亦可根據不同內容與不同情況串抽採用。

(5) 解決報告資料保證按定期時報告。遵化、盧龍兩縣在目前學習報告材料沒統一前，報告材料屬於那部門的由那部門負責整理，致於屬於全面性質的如全國合作社代表大會文件，可事先佈置由各報告員或有關業務部門分工整理，最後由報告員核心小組審查定稿。

二、報告與中心工作相結合，與具體業務相結合，也就是與實際相結合，是提高報告質量，增強學習效果的重要方法。遵化、盧龍二縣是從兩方面結合的，一方面是在內容上的結合，即報告的內容是以當前中心工作為主。另一方面是在方法上的結合，即從檢查工作着手，提出問題，解決問題，這就直接地結合了具體業務工作。

但是並非所有學習報告員，對於聯繫實際做得都很好的，無論在認識上或做法上都還存在一些問題。首先是對於聯繫實際是為了解決思想或業務中的問題的性認識不明確，只着重使報告聽者有興味，却對報告後的效果不加過問。其次，在報告中也聯系了實際，但是亂聯系，亂發揮，以致違背政策方針。再次，是硬把一件具體業務中的問題搬過來，戴上一個什麼主義，或什麼思想的帽子，究竟這個問題如何解決，沒有下文。還有部分報告員，不從檢查工作着手，也不從解決問題出發，草率報告一番，完成任務了事。

根據以上經驗和教訓，我們可以得出這樣的結論：(1) 明確認識業務學習的最終目的是搞好供銷業務，因而在報告計劃上報告內容上，必須是緊緊地抓住當前中心工作與業務工作。(2) 從檢查工作着手，提出問題，解決問題。即在報告之前，要有一定的時間來檢查工作，報告之後，必須幫助基層社解決問題。(3) 提高報告員的政策水平，首先是報告員自己徹底理解了報告的內容，才能正確的聯繫實際，避免亂聯系、亂發揮的錯誤。

三、僅是傳授報告，尚不能完全解決基層供銷合作社的業務學習問題，還要有它日常地自學計劃。遵化、盧龍二縣有兩種不同的情況，一種是在內容上分工，即縣社報告的主要是中心工作和有關重大政策問題，基層社自學的是合作社基本業務知識與專業知識。另一種是，以縣社報告材料為主，就是說，有了報告材料就學報告，沒有報告了就按自己的計劃學習，還不是有組織有計劃

的結合。如何做到有計劃的結合，我們認為：

(1) 在目前條件下，縣社報告內容主要以當前中心工作為主，基層社除學縣社報告材料外，還應自學專業知識是適宜的。因為：第一、供銷社的任務日益繁重，經營採取新的措施，必須及時地傳達給基層社幹部；第二、學習報告的組織還不夠健全，報告員的質量還不高，還沒積累一套完整的經驗，各縣每月只規定報告一次，因此在次數少，需要報告的內容多的條件下，首先應當報告中心工作；第三、基層社系統地業務學習資料還沒有很好解決，單純依靠縣社報告材料是不可能的。

(2) 在搞好中心工作報告的原則下，進一步把基層社學習內容和縣社報告內容完全統一起來，即報告一次，出了習題，讓他們復習討論，過一定時期再作報告。這樣作必需具備足夠的條件：第一、學習資料得統一解決，報告員

僅是備課，免去寫講稿的困難；第二、學習報告的組織已經鞏固，報告員的質量，亦在報告過程中得以提高，並積累了一套經驗。每月有可能多講幾次的時候，就可以逐步的向着這個方向發展。

(3) 在有條件的情況下可由縣社各科負責向基層社其系統幹部報告專業知識。非潤縣把全縣基層社的計統、財政幹部分別劃分幾個小組，定期定時開會研究業務，有時也傳達上級社的指示，縣社有關科如派員參加會議，有計劃、有準備的向他們作專業知識的報告，是完全可能的。這就可以和基層社的專業學習完全結合起來。

(4) 在時間上也應作適當安排，現在的學習報告是定期不定時，甚至定期也要落空，今後解決了報告材料問題，加強了報告員的組織，可以保證作到定期，逐漸發展到定時，從計劃上把時間肯定下來，避免打亂基層社自學計劃。

## 在訓練基層社主任中如何作到理論聯繫實際

路程遠

不少省合作幹校在訓練基層社主任時，因為貫徹了理論聯繫實際的原則，因而提高了教學質量。如何作到理論聯繫實際，目前從部分地區看來，概有如下幾點經驗：

首要環節是瞭解學員水平、分析學員特點。根據現有材料分析，當前基層領導骨幹的特點基本上可分為：(一)勞動人民出身，經過較長時間培養教育，是過去羣衆運動中的骨幹積極份子，工作積極、肯幹、負責，需要進一步加以培養教育；(二)政策、理論水平較低、業務知識不豐富、經營管理能力差。因而迫切要求學政策、學辦法以及學會看資產負債表、學會製訂計劃等。如河南省幹校學員(基社主任)在座談時反映：「自己就不懂政策，怎麼能向羣衆宣傳政策，真是犯了錯誤也不知錯在那裏！」「上級一再強調政治思想領導，我没办法，只有推車担担送貨下鄉，用體力勞動帶頭幹。」掌握這一特點，以好確定教學中應着重貫徹那些內容，給學員突出解決什麼問題，作到教學與

學員的實際要求(也正是當前工作發展中的需要)相聯繫；(三)因係農民出身，雖對國家工業化、農業社會主義改造的貫徹，表現了積極熱情，但在貫徹總路綫的某些具體措施中，往往產生片面觀點來抵觸或違犯政策如統購、統銷中單純消極地替農民叫苦，價格政策的執行中私自提高或降低價格等。掌握這一特點，就能在教學中聯繫學員的實際思想進行分析批判，提高其思想認識和政策水平。(四)年齡較大，文化很低，缺乏正規學習習慣。雖然迫切要求學習提高，但一看厚本講義就頭痛發愁，一上課就覺得講得快，記不上。掌握了這一特點，就會知道學員要求講授時要重點突出、通俗易懂、多舉實例、速度適宜，才達到能听懂能理解和能記住的目的。使講授方法與學員的實際水平相結合。

教員政策水平高低和有無具體業務知識、經驗，是決定講授中能否作好理論聯繫實際的前提。當前幹校在教學中，理論聯繫實際最大困難是教員

缺乏供銷工作的具體知識和經驗，且政策水平低。不少教員由於缺乏實際感，講起課來往往就是就理論講理論，就課文說課文。各地合作幹校針對這一弱點，正在設法改進。已有些幹校取得了經驗：

一、與各有關業務部門訂立聯系合同。浙江、山東、江蘇、河南等省幹校均採用了這個方法，效果很好。即求得各有關業務部門幫助研究教學計劃，具體審查修改教材，供給幹校參考資料及典型資料，讓有關教員參加有關業務會議听取彙報與參加研究，負責同志到幹校作專題報告，幹校發現學員過去在政策或方法、思想等方面存有問題，要認真分析整理，除作教學參考所需外，並供給各有關業務部門作為改進工作的參考。河南幹校供銷教研組，在開學前向食品公司、糧食倉庫、油脂公司、棉花檢驗所、農業技術指導站等部門，學習了蛋類、棉花、油料、糧食的檢驗與保管方法，學習了農藥的性能、新式農具的機構名稱和使用方法，而後再編寫講稿進行講授，學員們一致反映：內容丰



富生動、有理論、有辦法，解決具體問題。

二、利用假期或計劃的空隙，組織教員下鄉實習，以吸取經驗、發現問題、搜集資料、充實實感和講稿內容。山東、浙江、福建、江西、河南、湖北、遼寧、青海等省幹校均採取了這一辦法。如河南合作幹校於六期畢業後七期開學前，組織了兩個教員小組到兩個附近基層社學習，參加了基層社的棉花收購財務、營業等工作，以實際工作中與基層社幹部共同研究學會了「以表代賬」簡化手續，以「盤存記賬」代替劃碼記賬的作法，並發現了經營手續混亂、市場管理和私商改造沒有很好貫徹等，回校後便在合作業務教材講稿中，充實了市場管理和私商改造、價格政策、基社主任如何作好領導等具體內容。由於進行了實際學習，教員在講課中感到有些問題舉例生動、講解有力。

三、加強教員組的業務學習。除按黨委規定組織政治理論學習外，必須認真組織業務學習，才能提高教員講授質量、充實講授內容。業務學習的內容包括上級指示、有關政策、各地有關經驗介紹等。此外，應以教員組為單位根據「教什麼、學什麼」的精神，選擇系統的專業知識學習也很有必要。

四、根據講授內容，分別召開學員座談會交流工作經驗與問題。山東幹校在講授「基社主任怎樣領導基社工作」一章前，召開了兩次學員座談會，學員介紹了領導經驗，反映了領導工作中的困難和存在問題，然後加以整理，充實講稿，進行講授。學員反映：「老師說到心坎裏，打中了要害」，教師們也感到「先學後教，互教互學」的辦法行之有效。

另外爲了把書本知識與工作實踐聯繫起來，增強學員對課程內容的理解和記憶，必須貫徹「直視教學」原則，目前已有一些幹校創造了不少辦法：（一）有計劃的組織學員參觀。青海、廣東省幹校講授「實現對農業社會主義改造」一章時，即組織

學員參觀了國營農場，學員親眼看到拖拉機、聯合收割機後反映：「光在堂上聽講，不如親眼一看。」山西省幹校講土產收購技術時，組織學員實地參觀土產展覽，教師跟隨講解，收效很大；（二）組織學員實習。山西省幹校會計班，在講授過程中採用課堂商品交易方法組織學員實習，從傳票、記賬、過賬到最後結賬，使學員把講授的書本知識與實際工作結合起來，達到熟練運用；（三）設立實習室。實習室內準備與課程有關的書籍、參考資料、各種表格、掛圖以及各種與課程有關的實物，教師可以領導學員在實習室講解、實習，課後學員也可以自己到實習室實習。這樣比單純的講解課本知識要好得多。但各幹校可根據自己條件逐漸健全。

最後，在講授與小組討論中還應注意以下幾個問題：

一、介紹蘇聯的經驗必須與中國的實踐相結合。在訓練基層社主任的講授中，先從中國的具體情況、經驗、存在問題等方面講起，最後引証蘇聯有關經驗，並注意力求通俗，這樣才能使學員容易理解接受。絕不能生搬硬套，如有的同志講貿易組織與技術時，講到「商店的建立與設計」時，單純講蘇聯現有條件下的燈光配置、通風冷藏、暖氣設備等，而沒有根據中國當前農村條件介紹成功經驗，課後學員反映：「我們是破廟、草房、煤油燈，牆上挖個大窟窿，怎能學習蘇聯這些經驗！」因此，與課程有關的蘇聯經驗必須講，因為這是我們的方向，但如果不和中國當前情況下的成功經驗結合，就不能使學員達到既有方向而又學到辦法。

二、講授時適當的聯系工作、聯系思想進行分析批判是必要的，以便利於講透理論，提高學員認識，但不能單純分析批判，忽視交待具體方法。如有的幹校在講授供應業務時，將當前存在問題羅列起來，都歸納爲資本主義思想進行批判，而沒有向

學員交待正確、具體的經營辦法，致使學員反映：「我們不是大老闆，那來這些資本主義，究竟怎樣搞，反正還是沒有辦法。」

三、搞好小組討論，可以在講授基礎上加深學員對課程的理解，使學員自覺聯系思想和工作進行自我批判以提高認識。有些幹校在這方面的經驗是：（一）聯系工作中的成功經驗和失敗教訓，肯定成績，找出解決問題的办法，通過分析批判，找出錯誤思想根源和危害性；（二）根據討論題的範圍有重點的聯系工作與思想實際，防止漫無邊際的只談過程，拖長了時間，形成人人檢查一遍的檢討會或座談故事的偏向；（四）聯系實際必須適可而止，即達到對討論題的要求目的，弄通有關講授內容，學員思想觀點能以明確爲止，再由掌握會場的同同志把大家聯系的工作、思想和認識加以歸納分析，提到理論原則上來明確問題、分清是非。

#### （上接第十二面）

2. 注意伙食上的管理，從伙食來節約糧食，加強伙食的計劃性。比如上午剩下的飯炒一炒或煮一煮後再吃，就能減少糧食的浪費。如果剩下的饅頭可摻在麵裏再作麵食，既好吃又不浪費。

3. 各基層社領導要親自領導節約糧食工作的開展，切實的訂出節約糧食防止浪費糧食的計劃和辦法，号召全體職工節約糧食。各社應利用一切機會，向廣大社員羣衆進行節約糧食和愛護糧食的宣傳，並注意在工作中表揚節約糧食有成績的人員，推廣節約糧食的先進經驗樹立旗幟。

4. 合作社的米、麵加工廠要在符合國家規定的糧食加工精度和純度要求下提高出米率 and 出麵率，降低加工過程中的損耗，防止碎損變質等糟蹋糧食的作法。



## 双輪双鐮犁發揮了很大的作用

今年春天，山東省滕縣二區推廣了双輪双鐮犁二十二部，加上去年推廣的一部，共有二十三部双輪双鐮犁，分佈在二十三個農業生產合作社裏。春耕前，原有七個社準備買牛，由於使用双輪双鐮犁節省了畜力，都沒有再買牛。所有使用双輪双鐮犁的社，不僅提前十天

以上完成了春耕任務，且給一百八十五戶社外農民代耕土地六百七十八畝半，按每畝收費二元計算，增加收入六百七十八元五角，可買五部半双鐮犁（輕型）。社員們說：耕了一春地，省下一頭牛，還賺一部犁。

幹農民的一個重要方法。如果普遍推行這個方法，就可以大大增加深耕面積，對整個農業增產將有很大的幫助，也為更多的推廣双輪双鐮犁創造更有利的條件。

到今年三月底止，全國已推廣双（單）鐮犁約七萬部，如每部能代耕土地五十畝，就可多耕土地三百五十萬畝，可以幫助二十多萬戶個體農民解決耕地問題。這對整個農業增產來說，是一支極大的力量。（中央農業部、全國合作總社）

年推廣的一部，共有二十三部双輪双鐮犁，分佈在二十三個農業生產合作社裏。春耕前，原有七個社準備買牛，由於使用双輪双鐮犁節省了畜力，都沒有再買牛。所有使用双輪双鐮犁的社，不僅提前十天

農業生產合作社給社外農民代耕，不但使缺牛戶少花錢，早種地，增加了社裏的收入，而且發揮了双輪双鐮犁的很大作用，它將成為農業生產合作社帶動互助組和單

了「汲式四葉手水車」車水試驗，並邀請附近農民到現場參觀。當他們看到車口滔滔地奔出大股的水時，都感到非常驚奇，有許多農民還笑嘻嘻地親自去試車。如官洲鄉羅春柏說：「真是好，又節約，又省力，一張這樣的水車出的水抵得上三張三人車出的水，真是供銷社想的好辦法。」一個年老的農民說：「這樣的水車，水車的多，人又不要吃力，我也能車動。回家後，一定要扯個伴買一部。」「汲式四葉手水車」試驗成功後，該社立即加工製造，開始供應，並在生產資料門市部陳列，歡迎農民參觀。

為了進一步改進、推廣「汲式四葉手水車」，該社已與當地農業技術推廣站進行了研究、改進，同時商得黨委同意利用農民生產空隙，組織農業生產社社長、互助組組長進行參觀，並予以大力推廣。（徐元誠）

## 刘樹桂創造了「汲式四葉手水車」

入水槽後不外流，柱角度為八十度，進水口軸輻支柱角度為四十五度，其他構造與老式

湖南華容縣四區供銷社，農具加工組木工刘樹桂參照老式手車與汲筒原理，創造了「汲式四葉手水車」。

手車相同。該車只需要半勞動力的一個人車水，就抵得上三個人的踏脚水車的流量，尤其在陡坡處（四十五度至七十五度）車水，也只需同樣的勞動力，並得同樣的效果，這

### 海南島供銷合作社

#### 展開了民主辦社運動

海南島各地供銷合作社，自今春以來即結合中心工作深入羣衆，充分發揚民主，自下而上的展開了民主辦社運動。

在民主辦社運動前，全區一百零七個供銷社中，有四十二個社沒有建立民主管理機構和制度，有十八個社的民主管理機構和制度不健全。

由於供銷社脫離了社員羣衆的監督，因而盲目經營，造成商品積壓或脫銷。如文昌縣三區供銷社對農民需要的竹、木器生產資料，經營的很少，不能滿足農民需要，而農民不需要的頭油、羊毛背心、錦蒸鍋等却積壓了很多。各地供銷社在開展民主辦社

中，普遍召開了社員代表大會，會上展開了批評與自我批評，並發動社員代表進行民主檢查，揭露供銷社存在的缺點與問題。代表們對供銷社的貨品不適合農民需要，幹部服務態度不好，零售機構的設置和營業時間不利於羣衆買賣等缺點，都認真地提出了批評與建議。民主辦社運動開展以後，各地供銷社都根據代表們的意見，逐步地改善了經營管理。瓊山縣二區供銷社在社員代表會上公佈了供應生



產資料計劃，並發動代表們討論，代表們提出二十八條建議，該社即按照這些建議修正計劃，積極組織貨源，因而克服了生產資料既積壓又脫銷的現象，受到社員羣衆熱烈歡迎，定安縣一區供銷社根據代表意見，調查了三十一個農業生產社，八十九個互助組對生產資料的要求，重新修訂了生產資料供應計劃，使計劃接近了社員羣衆的實際需要。

通過民主辦社運動，健全了供銷社的民主管理機構和制度。全區

的一百零七個供銷社，都自下而上地選舉了社員代表、理事和監事。這些新選舉的社員代表、理事和監事們，都能認真負責，經常關心供銷社工作。

全區供銷社通過廣泛羣衆性的民主選舉，民主辦社，不僅對社員羣衆進行了深刻的社會主義教育和民主教育，密切了社和社員的關係，也大大教育了幹部，推動了供銷社的工作，使供銷社出現了新的現象。（符濤塵）

### 準備兩千部打穀機供應農民秋收需要

四川省瀘州專區供銷合作社從五月份起，即積極準備「五四」二型新式打穀機兩千部供應農民秋收的需要。現在，鉄件部分，正由國營瀘州鉄工廠製造，六月中旬即可全部生產出來，木件部分已由該專區各縣製造。爲了保證打穀機的質

舊式打穀機提高工作效率一倍，而且用力不大，還大大地減少了拋撒，據試驗，每畝能減少十斤左右，可增產百分之十。如以推廣的兩千部打穀機計算，節省的糧食可供四萬六千六百多人吃一年。

爲了保證打穀機的質量，各鉄、木件生產單位還於成品上標明記號，如規格不合或不適合農民使用時，由生產單位無償進行修理。這一規定，保證了新式打穀機的質量和規格，並給穩步推廣工作打下有利基礎。

在推廣時，還擬緊密和信用合作社配合與農民簽訂結合合同，以解決農民無錢購買的困難，使新式打穀機迅速供應到農民手中去。

這兩千部打穀機是手搖式打穀機，用手搖大齒輪帶動小輪，輕便靈活，每天能打二十四挑黃穀，比

（旅）

### 大力組織土雜肥，支援農民增產

浙江省杭縣、新登、嘉興等四十個縣的農村供銷合作社，今年一至四月份已供應給農民土雜肥二百零一萬九千多担，比去年同期增加了一點四五倍。

全省組織和經營的土雜肥共有一百多種，主要的可分爲：油餅類、魚肥類、灰肥類、毛髮類、骨肥類等。今年新推廣的品種中：山區有茶子餅、樟子餅等五種，平原區有豬膠、魚膠、血粉等十餘種。在組織土雜肥中，各地都儘力

挖掘了地方貨源。如鎮海縣供銷合作社組織了全縣三十一家酒坊的酒精，一百零三家理髮店的頭髮，一百零七家豆腐坊的豆渣，以及屠宰場的豬毛、雞骨等土雜肥二十一萬九千多担，計一百五十多萬斤，沿海地區的洞頭縣供銷合作社組織了魚雜肥十二種，計有一萬多担，支援了樂清、永嘉等縣農民培育壯秧和增產的需要。

這些地方性肥料，都是農民習慣施用的肥料，同時來源豐富，價格低廉，又能改良土壤，促進水稻提前成熟。如永嘉縣農民施用了魚肥以後，水稻提前轉青。他們反映：「供銷社供應的魚肥，成本低，肥力足，墾地以後，秧苗轉青快。」因而獲得農民普遍歡迎。（沈伯欣）

### 動力花生脫壳機試製成功

福建省莆田縣供銷合作社於石加工廠技師陳立新，於一九五四年十二月二十二日試製動力花生脫壳機成功，提高了生產率十六倍半，大大降低了加工費用。

過去兩個人推的手搖脫壳機，十小時僅能脫壳一千二百斤，破碎率達百分之三點五。改用動力脫壳機後，同樣的人力和時間可脫壳二萬一千斤，破碎率僅百分之二（指未過篩的半成品）。如用人力脫壳二

萬一千斤花生葉，每百斤按一角五分的費用計算，需要工費三十一元五角，用動力脫壳機只需燒炭費、雜費四元，工人工資二元，共計六元，能爲供銷社節約費用二十五元五角。

全縣每年約產花生九萬担，如全部用動力脫壳機脫壳，可節約費用一萬零九百三十五元。

（晉江專區供銷合作社）



## 只好歸檔

伏原

在五月十五號，我剛上班，李股長拿來幾件公文叫我批一下。按照我的習慣，在辦理公文之前，先得把它們大略地看一遍，然後分別主次先後批覆。當我看到第三件公文時，覺得它十分特別，我逐頁的把它仔細看完，不得不向李股長請教，「這叫我怎麼批呢？」

李股長低下頭來，立刻扭過身去，燃著了一隻煙，而後哼了一聲，說：「沒辦法，只好歸檔！」

究竟是怎麼回事呢？爲啥李股長剛才叫我批，這會兒又叫我歸檔呢？「原來，在這件公文上，附有四張白紙，紙上密密麻麻的寫滿了簽註，若按時間排列起來是這樣的：

「組導處有關單位辦。」（辦公室蓋章，四月十日）

「計劃處：目前開會是否必要，會議內容是否恰當，請提出意見後交本處。」（組導處蓋章，四月十五日）

「計劃、統計股提出意見。」（計劃處處長簽名，四月二十日）

「該縣計劃工作一直很差，召開會議很有必要，再請統計股考慮。」（計劃股長簽名，四月二十三日）

「同意計劃股意見。」（統計股股長簽名，四月二十五日）

「組導處：同意該縣召開會議，但我們認爲財會方面問題，應交財會處提出意見。」（計劃處蓋章，四月二十八日）

「請財會處開後提出意見。」（組導處蓋章，五月三日）

「會計股就會議內容提出意見。」（財會處長簽名，五月六日）

「明生同志辦。」（會計股長簽名，五月八日）

「會議應檢查實物負責制和製訂損耗率外，還應對現行會計制度推行中的問題進行討論，並總結上報。」（財會處蓋章，五月十三日）

「秘書股根據計劃、財會兩處意見批覆。」（組導處長簽名，五月十四日）

「小鄭同志照辦。」（秘書股長簽名，五月十五日）

在這些簽註後面，是一個縣社的請示，該請示內有：「我縣擬在五月十號到十五號召開基層社財會、計統座談會……會議時間是否與省社佈置有抵觸，內容是否妥善，請速批示。」

可是，這件公文就在省社周轉了一大圈，當手續齊全，可以批覆的時候，已經是這個會議該總結的一天了。還能有別的什麼良策呢，尽管很多人鄭重其事，蓋章、簽名，也只好歸檔吧！

## 一打報了廢的襪子

浪沙

社務會剛開罷，快到吃午飯的時候了。保管員老張從倉庫裏走出來，手裏拿着一捆東西。他看到主任從小會議室走過，便連忙跑上一步，喘吁吁地說：

「主任，這東西還沒爛掉，丟掉了可惜得很。」

「啥事呀，這樣大驚小怪的？」主任慢條斯理的把那捆東西接過來，這是一打襪子，面上的兩雙由於存放很久，金黃的顏色變成了一塊塊的花白色，上面還蒙上了一層小綠毛，貼商標的地方被老鼠啃了幾個洞眼。畢主任看着這打襪子，又惋惜地說道：「唉！可惜，這不是已經報廢很久的一打襪子嗎？你還還不把它處理掉！」

「處理嗎？裏面可是新的，」老張把襪子打開，果然只兩雙壞掉外，其餘的十雙不過稍微褪了點色，估計打八折是可以賣掉的。

畢主任沒吭聲，把十雙襪子仔細的翻看着，突然臉色一沉，說道：「老張，快到門市部去。這簡直是不愛惜人民財產，嚴重的浪費，看是那個報的廢，一定要追查責任。」

老張唔了一聲，就匆匆走去。畢主任盯着老張的背影又不滿地說：「這樣的保管員辦事這麼囉嗦，簡直是不負責任。」

晚上，小會議室裏，各組的負責人到齊了。

照例，畢主任先談了一下別的事，大家靜坐無聲。最後，畢主任才把中午的事原原本本的談出來，叫大家分析追查責任。五分鐘過去了，採購員小李驚訝地說：「這襪子還是一九五一年在漢口買的，怎麼積壓了三年多呢？」

「是啊！我記得一九五二年初，清理資財的時候就把它當廢品提出來了！」王會計接着說道。

「去年五月間，這襪子缺的要命。這是那兒來的？」業務組長老彭望了老張一眼。老張輕輕的咳嗽了一下，眼睛瞞着畢主任說：

「這打襪子被老鼠打洞後，就和主任請示，主任當時指示趁清理資財的時候把它報廢，就這樣在倉庫裏壓了三、四年。還是這次清理殘貨時，我看整理一下還能用，就——」

「是我叫你報廢的嗎？」畢主任站起來氣呼呼地說，「不對，一定是你記錯了。」



「不會的，絕沒記錯。這還有主任蓋的章呢！」老張一邊說着順手取出賬本。大家一看，果然有畢主任的蓋章。

「啊！我自己蓋的章？」畢主任的耳朵都臊紅了，「好吧，算啦！時間不早了，該休息啦，算啦！」

真的沒有清算誰糟塌人民財產，更沒有清算官僚主義，會議就這樣不聲不响的結束了。除去畢主任和自感勝利的老張外，別人都帶着滿腹不滿慢慢地走了出去。

## 誰不服從領導？

鳴皋 鵬德

是一個月光明媚的初夏之夜，在魯山漢河區供銷社，安靜的辦公室裏，只留下了陳主任一人。

要知道，惟有這麼恬靜的環境，才正適於陳主任發揮思考的能力。沒有人來打攪他，他自己倒常和自己吵架。你听，他這樣獨自道：「啊！縣社指示——改造私商——維持下來——把私商維持下來嗎？」「不，這那行呢？可是縣社的指示呀，不聽也不行！」「不對，縣社是官僚主義，我區的私商早就垮了，向誰開展批發呢？我問向誰？」「呢！市場上還有幾個小商人，可是他們有什麼用？」「憑這只寫出來的一部分問號，足以証明他思想鬥爭進行得很艱苦的。他也是在多半夜沒有成眠。」

第二天清早，區委給他打來電話，叫他明天下去搞一段中心工作，他無精打采的應下來，沒問搞何工作，心裏還在盤算着，「怎麼辦呢？假如完不成批發計劃，不是要受批評嗎？」

說到這兒為止，我們對陳主任是否應該過苛的責備呢？我想是不能的。他能去考慮考慮這是一件好事，因為接受一個新的任務，對其意義如認識不足難免一時產生疑慮或抵觸情緒。至於以後呢？那要看他自己怎樣戰勝自我情緒了！

「好，」陳主任轉而想到要去搞中心工作，心情豁然開朗，「批發計劃是要完成的，無論如何不能讓上級批評，我一定要辦得很好！」

陳主任就這樣帶着滿腔的自信和愉快，下到黃土嶺村。第一件事就是：執行了自己作的決定。他找了一個叫王喜的農民，動員王喜作小買賣，趕快到區供銷社去批發紙烟。

區社幹部黃興玉和高清和，認為和上級指示精神不符，沒有把紙烟批給王喜。王喜回去一說，可把陳主任氣壞了，他撇開區委叫他作的中心工作，立即

回社大發雷霆，「你們這是咋回事？為什麼不批發給王喜紙烟，難道我寫的介紹信不頂事？你們就這樣不服從領導？」這一系列的帶着怒斥的問號，吓得別人誰也不敢吭聲，大家深知他的脾氣，以為說過去就完啦，那知陳主任回到黃土嶺，又陸續介紹農民來批貨了，於是一個嚴重的問題，擺在了區社幹部的面前：要服從領導，但服從縣社呢？還是服從陳主任？

可惜得很，社幹黃文興等因怕陳主任直接領導的權威，就放棄原則，遵從了陳主任的錯誤「領導」，因而擴大了商業從業人員，影響了農民生產情緒，鎮上的七十五戶商販也沒得到很好的安置。

也就是說，陳主任並沒有通過思想鬥爭，戰勝自己的錯誤思想，反而利用職權而「戰勝」了他的被領導者。不過，縣社很快便發現了這個偏向。

## 宴會

徐銘儀

「加強商品流轉，節省費用，多找竅門，挖掘潛力……」這是江蘇省供銷社鹽城專區辦事處的某些科長們經常在大会、小會、座談會上，慣用的既時髦又動人的口號。可不是嗎，這些科長們也經常在找竅門呢！不過這不是什麼加強商品流轉的竅門，而是浪費國家資財的鬼把戲。

「宴會客」，在這裏已成為「司空見慣」的事。據說，每次請客都是爲了開會、歡送的需要，好像是事出無奈不得不如此的。然而事實又怎樣呢？就拿開會來說，今年第一季度開了五次部門會議，按照規定，應本節約精神不予貼補，可是這對於我們某些科長、秘書來講，因為他們考究吃喝，講究場面，不願錯過能報銷的機會，因而照樣開支。每次宴會，都是「羅漢請觀音，客少主人多」，像那次土產批發站召開的業務會議，只有七個代表，赴宴的科長們倒有兩桌，超過代表數的兩倍。有人提出不能報銷，批發站李經理却說：「他們過去也請過我們的呀！」

假使萬一找不到理由可以報銷的話，某些秘書或科長也能多方設法尋找「潛力」。例如，二月裏他們爲了歡宴地委某同志調差，花掉三十多元辦了兩桌酒席，事前張主任問陳秘書是否可以報銷，陳秘書回答得很乾脆：「當然可以。」實際上沒有半點理由可以報銷，陳秘書也知道得很清楚，他之所以那樣表示自信，因為他早已打好了算盤，他說：「機關的糞便變價收入有一百多元，一直放着沒用，可以從這裏支付宴會費。」

這些人就是這樣貪饞，連同志們拉屎換的錢，也要被他們換成美酒、佳餚。只願他們能够在開展節約運動中認真徹底檢查一下自己。



# 勤 儉 廉 樸 的 管 家 人

石霖峯

出蓋平縣城南去，過大清河再穿過一條山溝，就到了楊家屯。六十多戶人家被羣山環抱着。

楊家屯的東北角，有一座四合大院，外面圍着一道石牆。這座大院總不是安安靜靜的，整天來往的人絡繹不斷，因為它不是一個普通的農家，而是楊家屯附近三百多戶農民的經濟活動中心——楊家屯供銷合作社。當你走進這裏以後，就會立刻感到這裏的主人是勤儉的，院內東西雖然很多，但都放得井井有條，東廂屋簷下掛着一排防火用具，西廂房的前面擺了一排筐、簍、蓆，上屋的窗外泥盆、缸，整齊的排了兩趟，西北夾道的小草棚裏，存放着裝商品的箱子和收進來的碎鐵、破玻璃、水桶、鐵銼、掃帚都陳列得規規矩矩，看來每件東西都有人經管，那怕是極小的一塊廢紙，也都一捲捲的捲起來，裝在一條破麻袋裏。

## 少一隻飯碗

今年二月，附近幾個兄弟社所組成的會計互助組和縣社財會科的幹部到這裏來了。他們參觀之後，一致認為這個社收拾得很乾淨、整齊、俐落，備品器材的保管也是一絲不亂，可是能做到所有備品器材都賬實相符嗎？當考慮到這裏，許多人還是搖搖頭說：「大的東西可能還差不多，至於零星東西恐怕難保賬實相符！」既然有懷疑，那麼就進行全面盤點和對賬吧！

查一查麻袋，從一九五二年到現在共購置了二百五十多條，除賣掉的幾條外，現剩的二百二十四條都十條一打整齊地垛在倉庫裏。人們不免猜疑，「這二百多條麻袋用了這麼長時間，為什麼還都能使用呢？難道從來沒有用過？」得到的回答是：不但用過而且是用得經常，一邊用就一邊檢查，隨時發現破漏，立刻就縫補好它，這些事都是職工抽業餘時間搞的。

查到棉花袋，結果和麻袋是一樣的。從一九五〇年供銷社成立那天起，共買了六十二個棉花袋子，除拆了兩個不堪使用的縫補了別的袋子外，現在的六

十個仍然一個頂一個的用着。

總之，經過盤點和對賬，不但大的備品器材完全賬實相符，就是廚房使用的鍋、盆等傢具，也都樣樣相符，只是有一樣不稱心——缺少一隻飯碗，那是前些日子炊事員刷碗不小心打碎了還沒報賬。

## 不妄花一分錢

在經費開支上，該社始終保持着不妄花一分錢的節約精神。一九五三年夏季，一連不少日子，大雨滂沱連綿不斷，業務蕭條了，供銷社的一道大牆被大雨澆塌，雨後，村裏的羣衆搶着幫忙給修上了一半，另一半就是職工自己動手修的。修好大牆後，有人提意見爲了安全可安裝鐵蒺藜，這個意見立即被全體職工否定了，職工們說：保衛安全是很重要的，但不能多花錢，於是在業餘時間內，職工們便上山割「荊棘」，弄回來壓在大牆上。如今這些「荊棘」還牢牢的貼在牆頭上圍護着這個大院。

也是在這一年的第三季度，因爲業務蕭條，虧損了一千多元，爲了防止全年虧損，縣社已批准該社自購自用的雨衣、木床，經全體職工討論也不買了。雨季，不能行車，供銷社的貨物眼看就要脫銷，大家都搶先要去挑貨，爭到最後沒辦法，只好由主任批准誰去誰才能去，一直沒有雇人挑貨，但很少發生過貨物脫銷。

營業室的窗台上，有一個小木匣，匣裏裝着彎彎曲曲的廢釘子，這是該社每次進貨後，在包裝箱子上起下來的。平常社裏收拾桌椅等傢具，沒有用過木匠，也沒花錢買過鐵釘。賣木炭後剩的炭泥，他們也都經心的打掃起來，留作冬季生爐用。

今年春節時，全社十六個職工共買了三十多斤肉，有的羣衆說：「辛苦了，吃啦，你們也該殺口豬吃呀！」職工們的回答是：「我們還動員羣衆賣豬少吃肉，來支援工礦軍需，我們那能大吃大喝呢！」



有一次，百貨組的石茂珩同志要買一根尺，他拿着原來用的尺給會計看，尺的兩頭都磨成圓的了，會計一看連忙付給他錢買了根新的。

### 不掛賬，不賒欠

打開會計的賬本看看，該社是既沒有掛賬賒欠，更沒有呆賬。

午間，正在吃飯的時候，社裏管伙食的同志拿了一個瓶子，準備給伙房買醬油，他先到櫃上交了錢，再找副食組的孫天恩同志給裝上了醬油。他們總是這樣，不論在伙食上，辦公用品上，從來沒有先拿了東西再轉賬，光掛條子就取東西的事情。

去年冬天，農民宮學堂欠一萬元（舊幣）預購款不打算還，正趕上他來賣棉花買豆油時，會計沙德清同志除耐心地對他講解政策和進行信用教育，並說：「您老要買東西，實在沒有錢我可以借給您，欠國家的咱可要還上！」宮學堂聽後想了想，懊悔地說：「我是想錯了，我腰裏還有錢！」馬上掏出錢來歸還了預購款。國家通過該社發給農民的農貸或預購定金，他們不僅賬目清楚、手續健全，而且沒等收回時，該社即將收回的手續制度提前作好，每年及時在黨政的支持下，從來沒發生過一筆呆賬和要不回的欠款。

有一次，中共村支書領來一個困難戶賒糧食，經社幹部解釋了不賒賬的道理後，村支書非常高興地說：「這樣作得對，怪我以前不大了解，我是不能帶頭破壞制度。」後來，由村裏羣衆幫助，給這個困難戶買了糧食。

### 第一個家

四十四歲的李忠汝，是一九五一年末來這社工作的。他成天總沒有閒着的時候，一會兒收拾這裏，一會兒又收拾那裏，院裏有幾根草棒，他也要隨手把它拾起來。

一九五三年他擔任棉花收購員後，就很少發生棉花落地着土的現象，他把裝糖用的包皮縫起來，鋪在裝棉花的倉庫地下，爲了分級保管而克服倉庫缺乏的困難，他自己用秫秸穿好簾子作爲隔板，使一間倉庫可儲藏各種級別的棉花。賣麪拆下來的線，他都收拾起來，留作縫棉包用。經他建議之下，每次拉貨之前都把麻袋檢查一遍，那個包裝糧食，那個裝鹽或糟糠，都分別麻袋的好壞定出不同用途。

有一次，他兒子李家瑞來供銷社賣棉花，經李忠汝一檢查，棉花有些潮

濕，李家瑞說：「咱家正等錢用，將就這一回，少算點錢也行！」李忠汝當即回答：「不行，快拿回去，等晒乾了再來。因爲你是我的兒子，就更不該欺騙國家。」他兒子很不愉快，但是當場很多羣衆反映：李忠汝真是赤胆忠心向着供銷社的好幹部。

這只不過是一個例子。在全社十六名幹部中，愛護供銷社財產的事蹟，在每個幹部身上都可以找到很多，他們說：供銷社是我們第一個家，國家和羣衆把財產交給我們，我們沒有理由不好好愛護它！

### 可靠的管家人

楊家屯供銷社，現在經營的商品有八百多種，一九五四年的供銷額共達十八萬元之多。因社小幹部不多，雖是每組建立了實物負責制，業務忙起來，又必須彼此幫助賣貨，不過，從一九五二年至一九五四年中，僅在一九五四年六月份發生了十三元短款外，再沒有發生過短款少貨現象。沒有短款少貨的原因，主要是在平常商品保管得好，不論貨架子或地籠子裏的貨物，都放得整齊有秩序。豆油裝在缸裏，缸上面有一個半圓的鐵網，地下沒有洒一滴豆油；米、麪是裝在櫃子裏，因爲賣時謹慎，地下沒有一個米粒，碎豆餅也很好的攆起來，零買豆餅時，是在地下鋪上破麻袋片，上面攔一塊石頭，一點碎渣也不讓它蹦到地上。沒有差錯的另一個原因，就是認真堅持各項制度，來貨驗收時，不論是那組那一攤的，都是大家齊動手，點、記、互幫互助，互相監督，工作从不馬虎草率，營業員和會計對記載賬目都比較及時，盤貨時，也是大家動手，件件都認真盤點。

去年十二月份，該社給縣社送交了四千斤花生，等結算時，發現多了一千多斤的錢，馬上追查原因，到縣社對照，原來是縣社開錯了票。還有一次，從百貨公司買回的布疋中，驗收時發現多了一疋布，他們在第二天就交給了公司批發部。他們驗收仔細，能及時發現差錯，避免了本社賬務混亂，也幫助了公司和上級社。

由於開支的節儉，職工們在經營管理上的認真負責，雖在社小、交通不便的情況下，幾年來從年度決算上看也从沒有發生過虧損。一九五二年的純益是一千七百八十八元，一九五三年爲一千二百二十九元，一九五四年是一千八百零六元。

「我們的供銷社，真是用了些可靠的管家人！」這是當地羣衆們的一致反映。



**問：合作小組（商店）的盈餘分配中為什麼要提公積金，公積金的用途是什麼？合作小組（商店）解散時公積金如何處理，為什麼？**

**答：**農村小商小販在供銷合作社領導下組織合作小組（商店），目的是經過這種半社會主義性質的組織形式，逐步過渡為供銷合作社的商業。因此，在合作小組內，必須使社會主義成分不斷增長，而社會主義成分的增長，首先就在於公積金的不斷增加。只有公積金增加了，才可以相對地降低股金在企業中的比重；同時，公積金主要用於擴大企業的業務經營和彌補虧損，以保證合作小組的發展與鞏固。所以合作小組（商店）必須在盈餘分配中提取一定的公積金，並且隨着經營的增長和組員社會主義覺悟的提高而逐步擴大公積金的比重。公積金是社會主義性質的財產，所以無論當合作小組（商店）過渡為供銷合作社的商業時或是中途解散，均應將公積金解繳供銷合作社，以繼續發揮其社會主義財產的作用。任何情況下公積金不得被分掉或成為組員個人所有。否則，即是分散社會主義財產，這對於每個組員的長遠利益就不符合，同時，也是與每個組員參加合作小組（商店）的目的相違背的。

**問：原來農村合股商中有未參加經營的農民的股金，在改造該合股商為合作小組時，這部分股金如何處理？合作小組是否允許不參加經營者投資？**

**答：**合作小組是小商小販自願組織起來的半社會主義性質的商業組織，其內部是互助合作的關係，因此，不允許不參加勞動的人投資。在組織時對過去合股商中未參加經營的農民的股金，應視具體情況，採取退出、緩期退出或轉為存款給予一定利息（大體按銀行存款利息）等辦法處理。今後並不再吸收沒有參加勞動者的任何投資。

**問：有的小商人原僱有一、二個店員或學徒，在組織合作小組時，是否可以連同店員、學徒一同加入？**

**答：**合作小組內是互助合作關係，因此，不允許帶着僱工入組。原來的店

員或學徒可以自願申請一起入組，並得依照章程規定之入組手續，取得組員資格。

**問：組織起來的農村小商小販如何辦理企業登記？**

**答：**最近江蘇省商業廳、供銷合作社對於組織起來的農村小商小販應否辦理企業登記的問題，聯合頒發通知。中央工商行政管理局和全國供銷合作社都基本同意通知中的各項規定。對組織起來的農村小商小販，仍由工商行政部門辦理登記是恰當的。但小商小販組織起來，無論其為何種形式，為了符合實際情況及便於統計，無須按一開一歇的手續，可均只辦理變更登記。茲將該省規定轉載如下，希各地根據當地情況參酌辦理。

一、各小商小販未經申請歇業手續，僅與合作社建立批購關係者，工商行政部門除對批購小組（無獨立機構）不辦企業登記外，各原有店、攤仍應分別辦理企業登記（小規模企業辦理小規模企業登記）或攤販登記。企業或攤販的名稱，仍用原名稱，登記證或營業許可證上的經營業務，可填寫「向合作社批購（主要商品名稱）零售」。換證登記時，除僅變更經營業務（業務種類及範圍）者可免收登記費外，其他登記事項的變更，仍應按照規定徵收登記費。

二、幾戶小商小販合併組織合作小組（合作商店）者，各原有店、攤均應向工商行政部門辦理歇業登記，繳銷原領企業登記證或攤販營業許可證，新建立的合作社小組應由合作社核准，由工商行政部門辦理企業設立登記，企業名稱為「××業合作小組」，如同一鎮的同一行業有幾個合作小組者，其名稱可為「××業第一、二……合作小組」，企業登記證上經營業務可填寫「替合作社經銷（主要商品名稱）零售」，申請登記人即投資入股人。此種合作小組仍應參加工商聯（因非供銷合作社系統內的基層組織——編者）。原店、攤的歇業登記與合作小組的設立登記以及今後登記事項變更的變更登記，均免收登記費。

三、小商小販與合作社訂立合同進行代購代銷後（一般係流動於農村的貨郎担子），如原有店、攤（固定攤）應向工商行政部門辦理歇業登記，新組織的貨郎担子辦理流動攤販登記，並適當固定其流動範圍，如原係流動攤販者，則辦理經營業務變更登記，攤販營業許可證上的經營業務，可填寫「替合作社代購或代銷（主要商品名稱）」，該小販具有資金者填其實有資金，無資金者不填。原有店、攤的歇業登記與貨郎担子的開業登記以及今後登記事項變更的變更登記，亦均免收登記費。

★

★

★



# 怎樣做好基層社零售商店的工作 (續)

張金元 盧大修  
郭嘉齡 張其祥

## 第十節 營業終了後的工作

一、營業時間終了後要做到：

1. 依據缺貨登記簿登記的材料，及時向小組長或經理反映；
2. 整理售貨現場，打掃清掃，苫蓋商品和上貨等；
3. 根據經理指示，進行對零售商品的加工工作（倒裝、分裝、分稱等）；
4. 由經理召開業務碰頭會，研究處理當天銷售、收購、推銷上所發生的問題，並確定改進的辦法。

二、工作終了後，經理要安排值勤人員，並應親自檢查工作現場的門窗是否關閉和鎖好，鑰匙交值勤人掌握。

三、商店應將當日銷售和收購的金額結算清楚無誤後，並按規定編造各種報表，方算一個工作日終了。

四、上列各項工作，由經理負責，不得推延到次日，必須做到「當日事，當日了」。

## 商品流轉的組織工作

### 第一節 編製和批准計劃的程序

編製計劃的目的，主要是保證供應，滿足社員羣衆需要，並使每一個商店工作人員，明確自己任務，作到心中有數，發揮工作中的積極性和創造性，縮短商店流轉過程，保證更好的貫徹農業生產服務的方針。

一、編製計劃的根據：商店的計劃，主要是商品流轉計劃，應包括進貨、銷貨、存貨三個部分，其編製的根據：

1. 理事會對編製計劃有關的國家具體政策的指示，理事會分配的銷貨任務和確定的各項指標；

2. 商店所在地區的經濟情況，是編製計劃的基礎，瞭解當地經濟情況時應注意以下幾個方面：

- (1) 社員羣衆購買力和需要的主要商品比重的變化；
- (2) 地區性：經濟作物區，水、旱、菜田區，山地、平原區，工礦區，機關部隊學校居住區，一般居民區等；

日；

(3) 季節性：春耕、夏鋤、秋收、冬藏，及春節、端陽、中秋等重要節日；

(4) 供應對象：工人、農民、軍人、學生、一般職工，男女老幼，少數民族，及其他收入情形和人口增減的情況等特點；

(5) 其他如互助合作運動的發展，基本建設開工和完工，私營商業開業和歇業，學校開學和放假以及交通狀況等，均應加以足夠的注意。

3. 前期銷貨與存貨情況的分析是編製計劃的一個重要步驟，是一項經常精細的工作，必須依靠平時做好搜集和整理資料的工作。分析的方法很多，一般均採用最基本的比較法：

(1) 分析前期計劃的完成情況，將計劃數與實際完成數進行比較；

(2) 用本期實際完成數與上期實際完成數比較，或者和上年同期實際情況比較，以觀察銷貨存貨的升降和發展的趨勢；

(3) 按商品大類進行比較，瞭解經營商品的比重；

(4) 分析主要商品計劃數量的完成情況，因為數量分析，可以不受價格漲落和商品比重變動的影響，使分析結果更為正確；

(5) 根據以上的比較分析，並加以說明，作為研究時的參考。

4. 編製存貨定額計劃時，還須掌握以下情況：

(1) 銷貨計劃的大小和商品週轉的快慢，是決定庫存定額大小的前提，銷貨任務大的商店比銷貨任務小的商店，存貨量一般要多一些，同樣的商店，如果商品週轉快的話，也可以相對的降低存貨量；

(2) 季節的變化：如在統購季節和快到雨季等，應充分估計銷貨量和運輸條件，必要時商品的儲存定額可以適當增加。

此外，各種商品的銷售規律、商品的包裝和計算單位的限制（如布按疋、化肥按袋、煤油按桶等）、商品陳列的需要（過少不好陳列）、商品的特性（如易腐商品）、商店的保管條件（倉庫大小和設備）、交通條件（如鐵路、公路）、距離供貨者遠近等，都在一定程度上直接影響存貨量的大小。

二、編製和批准計劃的程序：

1. 商店銷售的商品品種，是製訂計劃的基本內容，究竟需要經營多少品種，應由理事會根據羣衆的需要和購買規律規定商店的必備商品目錄；
2. 編製計劃須掌握上下結合的原則，經理應在計劃期前向全體人員傳達佈

置理事會編制計劃的指示，並組織大家討論，確定銷售指標，向理事會提出申報計劃（並不是決定性的執行計劃），作為理事會分配任務時的參考和根據；

3. 商店計劃指標應按金額計算，基礎較好的商店必須從編製主要商品的品種計劃入手，使計劃指標具有更切實可靠的依據；

4. 編製商店計劃草案時，經理應根據理事會分配的計劃總指標和商店內商品大類的經營比重，分配到各售貨單位（或個人），發動全體人員按照編製計劃的根據，進行討論，編好各售貨單位的計劃草案（編製計劃表）；

5. 在製定存貨定額計劃草案時，應以現在的存貨指標對照歷來實際存貨的情況加以研究分析，並參照第一節編製計劃根據的第四條的精神求出平均先進定額，參照同一類型兄弟商店的定額擬出奮鬥目標；

一般情況下計算平均先進定額的方法，是以中等水平以上單位（或個人）在過去時期完成的工作質量標識為依據，絕不能拿特殊落後的或個別偶然的最高記錄作依據，而是介乎平均與先進之間的標準，這個標準，一般單位（或個人）只要經過主觀努力，是可能達到的。

例如某商店全年實際商品週轉情況如下表：

月份	週轉次數
1	1.5
2	2.5
3	1.4
4	3.2
5	1.8
6	2.0
7	1.8
8	1.7
9	0.5
10	2.0
11	1.9
12	2.2
合計	22.5

商店銷售計劃表

1955年 第 季度 第 頁

品 類	單 位	平均 單價	全季計劃		月 份 分 配		
			數量	金額	月份	月份	月份
總計金額	元						
糧食類	小計	元					
	麵粉	斤					
	小機	斤					
百貨類	小計	元					
	襪	件					
布疋類	小計	元					
	白細布	尺					
	色細布	尺					
	花細布	尺					
副食類	小計	元					
	食鹽	斤					
肉食類	小計	元					
	豬肉	斤					
	牛肉	斤					
	羊肉	斤					
蔬菜類	小計	元					
食品類	小計	元					
燃料類	小計	元					
	炭	斤					
	煤球	斤					
農具類	小計	元					
	步犁	架					
其他	小計	元					
	肥料	斤					
	農藥	斤					

經理 售貨組長 製表 填表日期 年 月 日

從表中可以看出四月份商品週轉三點二次，特殊快，九月份則特別慢（零點五次），前者因調整商業，商店大量減少商品，存貨額猛降，因之週轉很快；後者是為了迎接國慶節，亞洲及太平洋區域和平會議，存貨增加過多，週轉特別慢，應該先把這種特殊性的兩個數字剔除出去，然後再進行計算，以免發生偏差，其餘十個月的週轉數字可相加用十除，得出每月商品週轉的平均數是一點八八次（如算式）：

$$(1.5+2.5+1.4+1.8+2+1.8+1.7+2+1.9+2.2)+10=1.88次$$

然後再把高於一點八八次五個數字挑出來相加，用五除得出每月商品週轉平均先進數為二點一二次（如算式）：

$$(2.5+2+2+1.9+2.2)+5=2.12次$$

因此，本年度商品週轉率是用每月平均先進週轉率乘十二，即得出（如算式）：

$$2.12次 \times 12 = 25.44次（未完）$$

從這個表可以看出：

- (1) 商品大類和主要商品，理事會均有統一規定，商店應把詳細計劃數量填入表中；
- (2) 商品單價也是理事會統一規定的，商店只須根據規定的單價和計劃的商品數量相乘，將算出的金額，分別填入表中金額欄；
- (3) 按月分配季度計劃數量時，應根據具體情況，絕不能按月平均分配。



# 新書預告

## 農業生產合作社的生產計劃

田活農著

本書就農業生產合作社編製生產計劃的依據、程序、方法和應注意的幾個問題，按生產計劃、增產措施計劃、小段計劃、長期建設計劃、財務收支計劃等分別作了詳盡的介紹。

（預計八月份出版）

## 農業生產合作社怎樣訂生產計劃

中央人民廣播電台農業組編

本書簡明扼要地講解了“農業生產合作社怎樣訂生產計劃”的問題，包括：為什麼要訂生產計劃？生產計劃包括那些內容？怎樣訂生產計劃？怎樣保證生產計劃的實現等。

（預計八月份出版）

## 農業生產合作社怎樣實行包工制

中央人民廣播電台農業組編

本書介紹“農業生產合作社怎樣實行包工制”的各個重要問題：為什麼要實行包工制；小段農活包工和常年包工；劃好耕作區，編好生產隊；制定勞動定額，做好勞動日的計算；實行超額獎勵。

（預計八月份出版）

## 怎樣建立農業生產合作社

中央人民廣播電台農業組編

本書具體地講解關於建立農業生產合作社的幾個主要政策問題。如：怎樣做到個體農民自覺自願的入社；生產資料入社要評議得公平合理；怎樣制訂社章；怎樣組織社的領導機構；建社要密切結合生產；貫徹全年準備，分批建社的方針；老社擴大應注意解決哪些問題；怎樣鞏固新建立的農業生產合作社；加強黨對建社工作的領導。

（預計八月份出版）

財政經濟出版社出版 新華書店總經售

## 最近新書

- |  |             |        |
|--|-------------|--------|
| 糧食定產定購定銷工作講話                             | 何 畏著        | 0.15 元 |
| 怎樣正確認識經濟生活中的新問題                          | 蔡 經編著       | 0.36 元 |
| 私營工商業者的改造 第一輯                            | 宮商羽編        | 0.23 元 |
| 半社會主義性質的農業生產合作社如何過渡到<br>完全社會主義性質的農業生產合作社 | 曹國興著        | 0.13 元 |
| 今日的蘇聯農村                                  | 李 楠 李 何著    | 0.24 元 |
| 各國貨幣手冊                                   | 中國人民銀行總行編   | 0.41 元 |
| 城市儲蓄資料彙編                                 | 中國人民銀行總行編   | 0.48 元 |
| 會計核算與蘇聯會計人員                              | 魏茨曼著        | 0.21 元 |
| 基本建設投資完成額計算方法                            | 國家統計局編      | 0.29 元 |
| 建築機關經濟活動的分析                              | 普洛托波波夫著     | 0.72 元 |
| 包工機構業務與財務活動的監督                           | 普羅寧等著       | 0.49 元 |
| 蘇聯基本建設撥款與監督 第一輯 (憑證發售)                   | 中國人民建設銀行總行譯 | 0.58 元 |

[以上各書均在上海出版]

財政經濟出版社出版 新華書店總經售